

MENYUSUN RETURN POINT DAN TARGET PROFIT UNTUK BUSINESS PLAN (KAJIAN JAJANAN STIK BU MINARTI)

Sari Hayati

Universitas Darwan Ali Sampit, Indonesia

email: sarihayati.sh70@gmail.com

Abstrak

Harga jual ditentukan oleh besar kecilnya biaya hal ini bertujuan untuk mempengaruhi volume penjualan, namun volume produksi dipengaruhi langsung oleh penjualan, dan biaya dipengaruhi oleh volume penjualan dimana semuanya saling berkaitan satu dengan yang lainnya. Pengelola usaha jajanan stick diharuskan dapat mengambil suatu keputusan untuk menunjang kemajuan dan tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Sehingga pada tahap awal produksi ini sangat menentukan kelancaran usaha agar tidak mengalami kerugian atau minimal pulang pokok. Hal ini dapat menunjukkan kesuksesan suatu usaha dari tahun ke tahun apakah mengalami kemajuan, tetap atau kemunduran. Titik Pulang Pokok akan diperoleh ketika memproduksi atau menjual produk tersebut sebanyak 170 unit, dan Total Pendapatan adalah Rp 17.000.000, kemudian target harus lebih besar dari 170 unit, karena kalau membuat target dibawah 170 unit, maka perusahaan akan mendapatkan kerugian, jika ditargetkan untuk memproduksi 230 unit maka Total pendapatan Rp 23.000.000, biaya tetapnya sebesar Rp 5.100.000, dan biaya variabelnya Rp 16.100.000. Harga/unit yang direncanakan Rp 100.000, maka perusahaan akan pulang pokok jika berproduksi pada 170 unit atau penjualannya Rp 17.000.000, dan perusahaan akan mendapatkan laba sebesar Rp 1.800.000 per bulan dengan menjual produk sebanyak 230 unit dalam satu bulannya.

Kata Kunci: Harga Jual, Perencanaan Laba, Titik Impas

Abstract

The selling price is determined by the size of the cost, this aims to influence sales volume, but production volume is directly affected by sales, and costs are affected by sales volume where everything is interrelated with one another. The manager of the stick snack business is required to be able to make a decision to support the progress and goals set by the company. So that in the early stages of production this will determine the smooth running of the business so as not to suffer losses or at least return modale. This can show the success of a business from year to year whether it is progressing, fixed or declining. Return Points will be obtained when producing or selling 170 units of this product, and the total Revenue is IDR 17,000,000, then the target must be greater than 170 units, because if the target is below module 170 units, the company will incur a loss, if it is targeted to producing 230 units, the Total Revenue is IDR 23,000,000, the fixed costs are IDR 5,100,000, and the variable costs are IDR 16,100,000. The planned price/unit is IDR 100,000, so the company will modale return if it produces 170 units or sales IDR 17,000,000, and the company will get a profit of IDR 1,800,000 per month by selling 230 units of product in one month.

Keywords: Principal Return Point, Profit Planning, Selling Price

PENDAHULUAN

Ketika terjadi perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi semakin maju dan pesatnya, dan minimnya lapangan pekerjaan menimbulkan pemikiran-pemikiran seorang pebisnis untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dan kreatifitasnya kedalam suatu pekerjaan (Barringer, B. R, 2015). Keanekaragaman jenis makanan dan minuman menjadi faktor pemicu untuk setiap orang berlomba-lomba menuangkan idenya ke dalam suatu bisnis rumahan (William, B., & Andrew, Z, 2011). Jenis makanan ringan yang paling disukai oleh masyarakat Indonesia yakni cemilan yang bisa dinikmati tanpa terikat waktu dan tempat, antara lain adalah Cemilan Stick yang terbuat dari berbagai jenis produk dan rasa seperti labu kuning, bayam, ubi ungu, kelakai, jelawat, yang terdapat pada usaha Bu Minarti..

Pembuatan jajanan stick ini tentu saja tidak terlepas dari proses produksi untuk menghasilkan rasa yang enak, gurih dan diminati oleh semua orang. Dibalik semua prosesnya produk ini, hal paling utama yang akan dilakukan ialah membuat perencanaan seperti

mempersiapkan alat-alat produksi dan bahan-bahan yang digunakan agar produk yang dihasilkan jangan mengalami kerugian atau minimal impas/kembali modal. Analisis break even merupakan salah satu teknik dalam analisis biaya dan volume laba. Suatu keadaan usaha dimana usaha yang dilakukan tidak mengalami kerugian maupun mendapatkan keuntungan atau laba dinamakan sebagai impas. (Kuswadi,2005)

Cahyaningrum menjelaskan bahwa jika antara jumlah pendapatan dengan jumlah biaya sama ini dapat diartikan sebagai impas. Biaya variabel, biaya tetap volume penjualan dan laba dapat dipelajari dengan suatu alat ukur yaitu dengan analisis break even (Cahyaningrum,2012). (Jika ditinjau dari tingkat *break even point* hasil penjualan jika dikaitkan dengan perencanaan penjualan atau tingkat penjualan tertentu, maka dapat dihasilkan suatu informasi mengenai pada tingkatan berapa volume penjualan dapat diturunkan supaya tidak mengalami kerugian (Tambunan, D. M., Putri, M. S., Setio, A. C., et al.,2021). Titik impas merupakan titik pulang pokok, dimana tingkat volume penjualan ataupun pendapatan perusahaan telah menunjukkan pencapaian titik pulang pokok/titik impas sehingga perusahaan tersebut tidak mengalami kerugian dan tidak mengalami keuntungan, atau dengan kata lain titik pulang pokok dimana posisi jumlah pendapatan dan biaya sama atau seimbang sehingga tidak terdapat keuntungan ataupun kerugian dalam operasional produksi suatu perusahaan. Titik pulang pokok/impas biasanya digunakan untuk menganalisis proyeksi sejauh mana banyaknya jumlah unit yang diproduksi atau sebanyak apa uang yang harus diterima untuk mendapatkan titik impas atau titik pulang pokok/kembali modal, dengan tujuan untuk menentukan harga jual persatuan, jumlah produksi, penjualan minimal agar tidak mengalami rugi, dan merencanakan laba yang diinginkan (Putra, S. W., et al,2021).

Pada tahap perencanaan produksi, pihak manajemen harus menentukan terlebih dahulu tingkat produksi yang paling minimum agar perusahaan tidak merugi. Harga jual, biaya, produk, dan volume penjualan merupakan faktor yang sangat mempengaruhi laba. Harga jual ditentukan oleh besar kecilnya biaya hal ini bertujuan untuk mempengaruhi volume penjualan, namun volume produksi dipengaruhi langsung oleh penjualan, dan biaya dipengaruhi oleh volume penjualan dimana semuanya saling berketerkaitan satu dengan yang lainnya. Pengelola usaha jajanan stick diharuskan dapat mengambil suatu keputusan untuk menunjang kemajuan dan tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Sehingga pada tahap awal produksi ini sangat menentukan kelancaran usaha agar tidak mengalami kerugian atau setidaknya modal kembali. Hal ini dapat menunjukkan kesuksesan suatu usaha dari tahun ke tahun apakah mengalami kemajuan, tetap atau kemunduran. Penggunaan Break Even Point (BEP) atau titik pulang pokok bertujuan untuk mengetahui seberapa besar jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi sehingga hubungan antara penjualan, produksi, harga jual, biaya, rugi atau laba, dapat diketahui, dan memudahkan untuk mengambil suatu keputusan jangka panjang maupun jangka pendek. Tahun sebelumnya tepatnya 2021 Usaha Bu Minarti mengalami penurunan dalam perolehan keuntungannya. Hal ini disebabkan karena adanya masalah munculnya pesaing-pesaing baru dalam usaha yang sama yaitu kerajinan bisnis pengolahan jajanan Stick, khususnya di wilayah Sampit Kotawaringin Timur.

Pembuatan produksi ini pada usaha jajanan Stick Bu Minarti telah memproduksi hampir setiap hari tetapi tidak pernah mengklasifikasikan biaya-biaya dalam proses produksinya dan belum mempunyai perhitungan khusus untuk menentukan jumlah produksi yang dilakukan agar mencapai keuntungan yang mereka inginkan, belum mengetahui cara menentukan target laba dan harga jual kedepannya, apalagi pengetahuan tentang penggunaan rumus untuk menghitung titik pulang pokok/impas pada proses produksinya belum paham. Padahal sebuah usaha tersebut dapat meningkatkan kinerja usahanya dengan cara meningkatkan laba operasional dan efisiensi dari penggunaan biaya-biaya operasional yang dikeluarkan oleh pemilik usaha Bu Minarti, kalau sudah bisa mengelolanya dan mengerti perhitungannya maka pengusaha ini akan dapat menghadapi persaingan usaha dari bisnis yang semakin kuat (Purwantono, Imam & Suwandi,2019).. Tempat yang dijadikan sebagai lokasi penelitian adalah Usaha Cemilan Stick

Bu Minarti yang beralamatkan di Jl.H.M.Arsyad. Teratai V Jalur 4 No.65 Sampit Kotawaringin Timur Kalimantan Tengah.

METODE PENELITIAN

Penelitian yang digunakan adalah dengan menggunakan jenis penelitian studi kasus pada tempat usaha. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan *expost facto*, yaitu dimana variabel yang diteliti tidak dikenai suatu tindakan, perlakuan atau manipulasi, melainkan hanya meneliti dan mengungkapkan faktor-faktor yang diteliti berdasarkan kondisi yang sudah ada. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Data yang diperoleh dari penjelasan dan catatan pemilik usaha Bu Minarti serta telah diolah dalam bentuk tabel. Prosedur dalam melakukan kegiatan pada penelitian ini, yaitu melakukan survey langsung ke objek penelitian, mengumpulkan data dari biaya produksi baik biaya tetap maupun biaya variabel, rencana harga jual perunit, perhitungan titik pulang pokok dengan analisisnya ada dua yaitu dalam rupiah dan unit, kemudian membuat target laba, menghitung omzet penjualan, Agar mendapatkan data yang dibutuhkan dalam proses penelitian menggunakan teknik sebagai berikut:

1. Survei Lapangan

Dapat dilakukan dengan cara melakukan wawancara langsung kepada pemilik usaha dalam hal ini tanya jawab dengan pihak bu Minarti yang ditujukan untuk mengadakan penelitian terhadap tata cara pelaporan yang menyangkut permasalahan.

2. Studi Kepustakaan

Maksudnya suatu cara memperoleh data dengan mencari dari landasan teori yang berkaitan dengan permasalahan yang sedang diteliti melalui interview, yang akan dipergunakan nantinya sebagai pembahasan masalah. Dalam proses penelitian ini, untuk menganalisa menggunakan beberapa tahapan teknik analisis data yaitu :

a. Fixed Cost

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak berubah-ubah, tidak tergantung pada besar kecilnya kapasitas produksi. Komponen ini merupakan biaya yang tetap atau konstan tidak dipengaruhi oleh besarnya volume penjualan ekpetasinya adalah ketika seseorang berwirausaha maka pasti akan mengeluarkan biaya, ketika suatu kondisi dagangannya laku maupun tidak laku maka biaya tersebut tetap akan dikeluarkan jadi tidak dipengaruhi oleh besarnya volume penjualan. Misalkan biaya penyusutan alat, dan akan menyusut setiap kurun waktu tertentu, baik laku atau tidak laku produk usaha tersebut alat akan semakin lama semakin menyusut, demikian juga gaji karyawan besarnya tetap dalam kurun waktu tertentu, harus dibayar setiap bulan, biaya sewa juga begitu, pada intinya adalah biaya yang harus dikeluarkan jika adanya tindakan produksi atau meskipun perusahaan tidak berproduksi.

b. Variable Cost

Pengertian biaya secara luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dengan satuan uang untuk mencapai suatu tujuan. Sedangkan biaya variabel adalah biaya-biaya yang totalnya selalu berubah secara proporsional (sebanding) dengan perubahan volume kegiatan, besar kecilnya total biaya variabel dipengaruhi oleh besar-kecilnavolume produksi/penjualan secara proporsional (Abdul Halim dkk, 2020). Jika produksi yang apabila direncanakan meningkat, berarti variabel costnya pasti akan meningkat. Variabel cost merupakan kebalikan dari fix cost dimana biaya yang besarnya dipengaruhi oleh besarnya volume produksi/penjualan. Jikalau produksinya mengalami peningkatan, maka biaya tidak tetap juga akan meningkat. Ketika produksi sedikit maka biaya tidak tetap akan menurun, ini adalah biaya yang besarnya mengikuti dari jumlah produksi atau jumlah penjualan Contohnya biaya bahan baku dan tagihan listrik, dll.

c. Total Cost

Biaya total merupakan keseluruhan biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk melakukan aktifitas produksi, yang merupakan penjumlahan dari biaya tetap ditambah dengan biaya tidak tetap sehingga ketemu biaya total.

d. Price

Merupakan besarnya harga yang ditetapkan perusahaan terhadap satu produk terhadap konsumen. Price ditetapkan berdasarkan biaya tetap dibagi kapasitas produksi atau ditetapkan berdasarkan biaya variabel perunit.

Harga jual tidak bisa ditentukan sesuka hati tetapi ada dasar pertimbangan tertentu untuk menentukan price atau harga jual. Jangan sampai harga jual yang ditetapkan lebih kecil dari variabel cost perusahaan, jangan sampai terlalu melampaui variabel cost perunit nanti produk yang akan dijual tidak akan laku.

e. Total Revenue

Merupakan jumlah pendapatan atau penerimaan yang diterima oleh perusahaan dari penjualan semua produknya. Total pendapatan dihitung dari perkalian antara kapasitas produksi dengan harga jual. Jadi yang dimaksud total revenue atau penerimaan adalah jika perusahaan dalam kurun waktu tertentu misalkan memproduksi dalam satu bulan maka total pendapatan yang dihasilkan dalam satu bulan dari semua barangnya yang terjual.

f. Perhitungan Titik Pulang Pokok :

Analisis pulang pokok (analisis titik impas) merupakan suatu kegiatan menganalisa dengan tujuan untuk menemukan satu titik pada kurva biaya pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut kemudian disebut sebagai titik pulang pokok atau break even point (BEP). (Herjanto, 2008). Titik Pulang Pokok adalah suatu keadaan dimana dalam suatu operasi perusahaan tidak mendapat untung maupun rugi atau dapat dikatakan bahwa penghasilan sama dengan total biaya.

Terdapat asumsi tentang titik pulang pokok/BEP :

1. Satu-satunya faktor yang memengaruhi biaya ialah perubahan volume,
2. Manajer menggolongkan setiap biaya (atau komponen biaya gabungan) baik sebagai biaya variabel maupun biaya tetap,
3. Beban dan pendapatan adalah linier diseluruh cakupan volume relevannya,
4. Tingkat persediaan tidak akan berubah,
5. Penjualan atas gabungan produk tidak akan berubah. Penjualan gabungan merupakan kombinasi produk yang membentuk total penjualan.

Cara/pendekatan perhitungan titik pulang pokok dengan beberapa metode :

1. Mencoba-coba

Pengusaha mencoba memasukan angka-angka yang diinginkan sehingga akan terlihat batas laba atau rugi untuk setiap penjualan, jadi pengusaha yang tidak tahu untuk mencari BEP tidak tahu rumusnya, dan tidak paham pendekatan apa yang digunakan, maka dapat digunakan metode ini secara valid, akan tetapi setidaknya menemukan satu buah dasar sebagai penentuan pulang pokoknya/BEP yang akan dicapai, ketika mau memproduksi dengan jumlah yang sudah ditentukan, maka harus mengetahui jumlah biaya tetap dan biaya variabel, dijumlahkan menjadi total biaya, kemudian dapat diketahui total pendapatannya dari menjual produksi, dan akan diketahui laba/rugi.

2. Menghitung menggunakan rumus

Adapun rumus yang akan dipergunakan adalah (Abdul Halim, 2015) :

- a) Unit

Jumlah unit minimal yang harus diproduksi/dijual agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Biaya variabel disini adalah perunit.

$$\text{Rumus : BEP} = \frac{\text{FC}}{\text{P-VC}} .$$

- b) Rupiah/harga

Jumlah pendapatan minimal yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Variabel cost (biaya variabel) secara keseluruhan. Jadi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk memproduksi semua barang dalam kurun waktu tertentu.

$$\text{Rumus : BEP} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

Keterangan :

BEP = Break Even Point (Titik Pulang Pokok)

P = Price (harga perunit)

FC = Fix Cost ((Biaya Tetap)

VC = Variabel Cost (Biaya Variabel)

S = Sales (harga jual yang direncanakan)

g. Membuat Target Laba

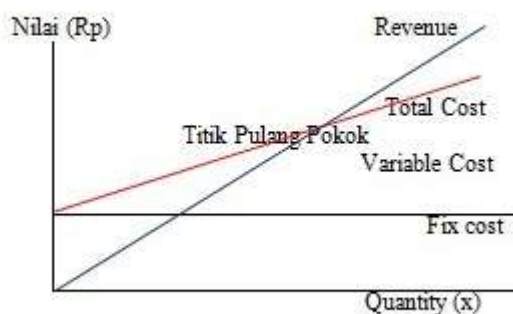
Analisa break even point dapat juga dipakai untuk merencanakan berapa besarnya penjualan minimal yang harus dicapai agar dapat memperoleh keuntungan tertentu (Abdul Halim 2015)

Target Laba diperoleh dari

$$= \frac{\text{Total Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rencana harga jual perunit} - \text{Total Biaya Variabel}}$$

h. Grafik

h. Grafik



Sumber: Bastian dan Nurlela (2007)

Model dasar dari analisis titik impas, dimana garis pendapatan berpotongan dengan garis biaya pada titik break even point. Sebelah kiri break even point menunjukkan daerah kerugian, sedangkan sebelah kanan menunjukkan daerah keuntungan. Model tersebut mempunyai pendapat dasar bahwa biaya per unit maupun harga jual per unit dianggap tetap atau konstan, tidak tergantung dari jumlah unit yang terjual. (Alexandri. Surtikanti, 2011). Diketuinya break even point, pihak manajer perusahaan dapat mengindikasikan berapa tingkat penjualan yang disyaratkan supaya tidak terjadi suatu kerugian, serta diharapkan dapat mengambil tindakan-tindakan yang tepat untuk waktu selanjutnya. (Reeve, Philips E Fess. 2005). Diketuinya break even point, pihak manajer juga dapat mengetahui sasaran volume penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan. (Halim dan Supomo, 2001) Analisis titik impas penting bagi pihak manajemen untuk mengetahui keterkaitan antara volume, biaya, serta laba terutama informasi tentang jumlah penjualan yang harus dicapai serta besarnya penurunan dari realisasi penjualan dari perencanaan penjualan supaya perusahaan tidak mengalami kerugian. (Syafri. 2009). Jadi dapat dikatakan bahwa analisis titik impas dilandaskan pada pendapat-pendapat di atas. Jika saja salah satu pendapat berubah, maka akan mempengaruhi letak break even serta mempengaruhi laba perusahaan.

Break even point (BEP) merupakan titik dimana total penerimaan sama dengan total biaya, titik dimana keuntungan sama dengan nol. Oleh karena itu pihak perusahaan harus berusaha dalam menggunakan cara meningkatkan keuntungan untuk memperoleh laba yang maksimal dengan melihat volume penjualannya. (Hansen dan Mowen, 2006) Titik impas tidak hanya digunakan dalam menentukan besarnya tingkat penjualan dalam keadaan titik impas, yang lebih penting rumus titik impas juga dapat digunakan untuk perencanaan keuntungan yaitu dengan menentukan tingkat penjualan pada keuntungan yang dikehendaki atau yang telah melalui proses perencanaan oleh perusahaan (Mulyadi, 2001).

Menentukan persamaan garis

FC :

$$Y = \text{biaya tetap} + x$$

Garis FC (biaya tetap), persamaan garis ini bisa dilihat dari sumbunya dimana Y jumlah biaya sama dengan biaya tetap ditambah dengan sumbu X, karena Y pada FC tidak diawali dari titik 0 tetapi dari besarnya biaya tetap, semakin besar maka akan semakin kekanan.

Variabel cost dapat dicari dari jumlah barang yang terjual dikali dengan variabel cost per unit
Variabel Cost per unit :

$$Y = \text{Total biaya tidak tetap} : \text{kapasitas produksi}$$

Besarnya area TC dengan FC ini merupakan Variabel Cost, yang merupakan jumlah barang yang terjual dikali dengan Variabel cost per unit atau $x \times VC$, semakin bergeser kekanan maka luas areanya akan semakin besar yang dipengaruhi total unit yang terjual dikali dengan Variabel cost per unit atau jumlah modal yang dikeluarkan untuk memproduksi satu unit.

TC :

$$y = \text{Biaya tetap} + (x \times VC)$$

Persamaan garis TC/Total Cost berasal dari besarnya biaya tetap dan biaya tidak tetap, karena merupakan persamaan suatu garis, maka titik TC berawal dari biaya tetap yang sudah dikeluarkan ditambah biaya tidak tetapnya, VC pada TC merupakan biaya tidak tetap per unit

TR :

$$y = x \times \text{harga jual}$$

Total Revenue diperoleh dari Quantity atau sumbu x dikalikan harga jual.

Total Revenue atau total penerimaan/total pendapatan, persamaan garisnya merupakan yang linier antara sumbu x dengan sumbu y berarti jumlah barang yang terjual dikali dengan harga jual, pembuatan garis diawali dari titik 0 yang menyatakan bahwa di 0 ini belum ada barang yang terjual, oleh karena itu semakin ditarik kekanan maka semakin tinggi grafiknya mencerminkan semakin banyak terjual maka total pendapatannya akan semakin besar yang dicari dari total unit dikali harga jual. Dimana x nya berupa unit atau quantity, garis Y berupa nilai dalam rupiah yang merupakan penerimaan.

Titik pulang pokok/BEP adalah merupakan suatu perpotongan garis antara total biaya dengan total penjualan di titik inilah terjadi titik pulang pokok/BEP/impas dimana perusahaan tidak mengalami kerugian tetapi belum mendapatkan keuntungan, titik perpotongan ditinjau dari sumbu X yang mencerminkan volume/unit yang terjual maupun dari sumbu Y yaitu biaya yang dikeluarkan oleh pemilik usaha atau jumlah penerimaan/pendapatan, kalau digambarkan dalam persamaan garis maka perpotongan antara total Cost atau total biaya dengan Total Revenue atau total penerimaan atau penjualan. Jika jumlah unit produksi diatas garis titik pulang pokok/BEP maka perusahaan akan mendapat laba/profit, dan jika jumlah produksi dibawah BEP maka akan memperoleh kerugian.

Ada beberapa faktor yang melandasi kegagalan berwirausaha ialah 1) tidak kompeten dalam manajerial, 2) kurang berpengalaman, 3) kurang dapat mengendalikan keuangan, 4) gagal dalam perencanaan, 5) lokasi yang kurang memadai, 6) kurangnya pengawasan, 7) sikap yang tidak bersungguh-sungguh. Penelitian ini tidak berfokus pada semuanya hanya menitik beratkan kepada poin tiga dan empat saja. Dua faktor tersebut berasal dari dalam/ internal pewirausaha dimana dalam memulai sebuah usaha tidak hanya bermodal nekat akan tetapi harus ada persiapan

matang dalam hal manajerial maupun persiapannya. Oleh karena itu perencanaan wirausaha sangat penting dilakukan. Dalam memulai suatu usaha seorang wirausaha wajib menghitung titik pulang pokok/break even point, ketika seseorang berwirausaha mencapai pada suatu titik yang mana jumlah pendapatan samadengan jumlah pengeluarannya atau pengeluaran yang sudah dikeluarkan untuk berwirausaha sama dengan pemasukan yang didapatkan sehingga pada kondisi tersebut disebut sebagai titik pulang pokok/BEP, jadi menghitung BEP itu sangat penting karena terdapat beberapa manfaat bagi si pewirausaha seperti, alat perencanaan untuk menghasilkan laba, dapat mengetahui berbagai tingkat volume penjualan, terdapat hubungan antara volume penjualan yang diproduksi, harga jual dan biaya-biaya yang dikeluarkan, sehingga laba rugi perusahaan akan diketahui, jumlah minimum penjualan supaya tidak merugi, mengevaluasi laba secara keseluruhan, sebagai bahan pertimbangan menentukan harga jual. Dalam sebuah usaha atau bisnis tentu memiliki harapan mendapatkan keuntungan jika seseorang membuka sebuah usaha dan perusahaan itu akan dapat dinyatakan layak apabila perusahaan mendapatkan keuntungan yang dapat dikembangkan untuk pengembangan usaha dan pembiayaan usaha tersebut, untuk mengetahui kelayakan sebuah usaha perlu dilakukan analisis kelayakan usaha, ada beberapa analisis yang dilakukan dalam menganalisanya yaitu Titik pulang pokok, pendapatan, keuntungan. Analisa Break Even adalah suatu teknik analisa untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume kegiatan. Analisis titik impas adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan(laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Break even analisis merupakan teknik analisis yang mempelajari bagaimana pengaruh dari volume produksi atau volume penjualan yang berubah terhadap struktur biaya tetap dan biaya variabel serta tingkat hasil penjualan, sehingga pada akhirnya memiliki pengaruh terhadap tingkat rugi atau laba.

Dapat diartikan bahwa BEP atau pulang pokok sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh untung dan tidak mengalami rugi. Teknik dalam analisisnya ialah untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap/FC, biaya variabel/VC, keuntungan dan volume aktivitas atau sering juga disebut cost-profit-volume analysis. Total kerugian dan keuntungan pada posisi 0, titik pulang pokok atau break even point dapat terjadi bila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Akan berbeda apabila penjualan hanya cukup untuk menutupi biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan akan mengalami kerugian. Demikian juga sebaliknya perusahaan akan memperoleh keuntungan, bila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan. Titik pulang pokok atau BEP digunakan untuk mengetahui hubungan antara penjualan, biaya, dan laba, struktur biaya tetap dan biaya variabel, kemampuan perusahaan memberikan margin untuk menutupi biaya tetap, kemampuan perusahaan dalam menekan biaya batas dimana perusahaan tidak mengalami laba dan rugi atau dinamakan balik modal/pulang pokok/impas.

Dengan adanya titik pulang pokok (BEP) akan sangat membantu perusahaan dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi, sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan untuk meminimalkan kerugian dan melakukan prediksi keuntungan yang diharapkan melalui penentuan harga jual persatuan, produksi minimal, mendesain produk dll. Ada beberapa hal yang perlu diketahui supaya dalam menentukan titik pulang pokok/balik modal dapat ditentukan dengan tepat antara lain sebagai berikut, tingkat laba yang ingin dicapai dalam suatu periode, kapasitas produksi yang tersedia atau yang mungkin dapat ditingkatkan, besarnya biaya yang harus dikeluarkan mencakup biaya tetap maupun biaya variabel. Hasil perhitungan titik pulang pokok atau BEP umumnya bisa memberikan informasi kepada perusahaan pada pola hubungan antara volume penjualan, cost/biaya, dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada level penjualan tertentu. Dengan kata lain pada keadaan tersebut, dimana pendapatan sama dengan biaya yang dikeluarkan, maka perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan kerugian atau yang sering dikenal pulang pokok atau balik modal. Perhitungan titik pulang pokok/impas

dapat membantu perusahaan dalam mengambil keputusan mengenai hal-hal sebagai berikut, jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu, seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, untuk mengetahui efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh. Konsep-konsep yang mendasari sebagai asumsi dasar perhitungan pulang pokok/BEP, 1) biaya yang terjadi dalam suatu perusahaan harus digolongkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, 2) biaya variabel yang secara total berubah sesuai dengan perubahan volume, sedangkan biaya tetap tidak mengalami perubahan secara total, 3) jumlah biaya tetap tidak berubah walaupun ada perubahan kegiatan, sedangkan biaya tetap per-unit akan berubah-ubah, 4) harga jual perunit konstan selama periode dianalisis, 5) jumlah produk yang diproduksi dianggap selalu habis terjual, 6) perusahaan menjual dan membuat satu jenis produk bila perusahaan membuat atau menjual lebih dari satu jenis produk maka perimbangan hasil penjualan setiap produk tetap.

Tujuan dan kegunaan perhitungan titik pulang pokok/BEP, sebagai berikut, 1) untuk menentukan berapa tingkat penjualan yang harus dicapai, jika perusahaan ingin mendapatkan laba, 2) untuk membantu menganalisis rencana untuk modernisasi atau otomatisasi untuk mengganti biaya variabel menjadi biaya tetap, 3) untuk membantu menganalisis pengaruh-pengaruh dari ekspansi terhadap tingkat operasi atau kegiatan, 4) untuk membantu dalam keputusan mengenai produk baru, dalam hal biaya dan hasil penjualan. Sedangkan menurut Kasmir (2011:334), kegunaan dari titik pulang pokok/BEP ialah 1) mendesain spesifikasi produk, 2) menentukan harga jual persatuan, 3) menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian, 4) memaksimalkan jumlah produksi, 5) merencanakan tujuan yang diinginkan, dan tujuan lainnya. Analisis titik pulang pokok atau break even analisis merupakan dasar dari seluruh metode break even. Fungsi analisis titik pulang pokok/BEP untuk mengetahui volume penjualan akan menghasilkan keuntungan atau kerugian.

Ada tiga manfaat yang menjadi dasar perhitungan Titik Pulang Pokok/BEP yaitu memberikan informasi banyaknya investasi yang dibutuhkan agar dapat mengimbangi pengeluaran awal, memberi margin sebagai langkah pembatas supaya tidak mengalami kerugian, digunakan secara luas baik dalam analisa jual beli saham dan menganalisa budget dari berbagai macam project yang dilakukan perusahaan. Terdapat juga konsep penggunaan analisis pulang pokok/break even analysis, yaitu 1) Fixed cost, artinya biaya tetap atau tidak berubah meskipun volume produksi berubah, 2) Variabel Cost, artinya biaya berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, 3) Penghasilan/Revenue, merupakan jumlah pendapatan yang diterima oleh penjual barang, 4) Profit/laba, merupakan sisa dari penghasilan setelah dikurangi biaya tetap dan biaya variabel. Pengusaha pastinya akan selalu memperhitungkan keberadaan titik pengembalian utama dalam aktivitas kewirausahaan mereka. Perhitungan titik balik adalah teknik analisis yang digunakan untuk menguji hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan aktivitas. Jika pendapatan yang diterima sama dengan biaya yang dikeluarkan, maka perusahaan berada dalam keadaan pengembalian investasi. Jadi, jika penjualan melebihi titik pengembalian utama, Anda akan mendapat untung. Analisis rendemen bertujuan untuk mengetahui pada tingkat volume berapa rendemen tersebut. Kondisi lain.

Dalam memulai suatu kegiatan usaha seorang pengusaha wajib menghitung titik pulang pokok, yang merupakan keadaan/kondisi/masa yang mana suatu perusahaan dalam menjalankan proses usahanya tidak mendapatkan laba (keuntungan), akan tetapi juga tidak mengalami kerugian. Manfaat menghitung titik pulang pokok yaitu alat perencanaan untuk menghasilkan laba, memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan, untuk mengetahui hubungan volume penjualan yang diproduksi, harga jual dan biaya-biaya yang dikeluarkan, sehingga laba rugi perusahaan akan diketahui, agar dapat mengetahui jumlah penjualan minimum supaya perusahaan tidak menderita rugi, mengevaluasi laba dari usaha secara keseluruhan, sebagai bahan pertimbangan menentukan harga jual. Data yang diperoleh dari Usaha Bu Minarti serta telah diolah dan hasilnya dapat dilihat dalam tabel di bawah ini yang berisi tentang biaya

yang dikeluarkan tahun 2021. Untuk menentukan titik pulang pokok, ada beberapa komponen biaya yaitu,

1. Biaya tetap

Biaya yang dikeluarkan setiap memproduksi tidak akan berubah, tergantung dari berapa jumlah seluruh unitnya yang diproduksi tetapi tidak akan berubah-ubah, untuk biaya tetap pada usaha ini yaitu gaji pegawai dan pemilik Rp.3.800.000, biaya penyusutan mesin Rp.300.000, biaya sewa toko Rp.1.000.000 perbulan, dengan demikian jumlah biaya tetap perbulan secara keseluruhan yaitu sebesar Rp.5.100.000, seperti tampak pada tabel berikut ini:

Table.1 Data Biaya Tetap Tahun 2021 .

Biaya Tetap	Jumlah
Biaya gaji pegawai & pemilik	3.800.000
Biaya Penyusutan Mesin	300.000
Biaya Sewa Toko	1.000.000
Total	5.100.000

2. Biaya Variabel

Mengidentifikasi biaya variabel perunit dengan apa saja yang dikeluarkan dalam membuat satu bungkus/kg produk tersebut, untuk menghasilkan sebungkus/kg diperlukan bahan baku Rp.60.000, biaya tenaga kerja langsung Rp.7.000, biaya lainnya Rp.3.000. Sehingga total biaya variabelnya adalah Rp.70.000. Catatan terinci dapat dilihat di tabel dibawah :

Table.2 Biaya Variabel Perunit tahun 2021

Biaya Variabel per unit	Jumlah
Biaya Bahan Baku	60.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	7.000
Biaya lainnya	3.000
Total	70.000

3. Rencana Harga Jual Perunit

Membuat bisnis plan jajanan stick dengan menentukan perencanaan besaran harga jual perbungkus/unitnya yaitu sebesar Rp.100.000 perunitnya. Komponen ini ialah harga jual perunit barang yang telah diproduksi.

Perhitungan titik pulang pokok yang analisisnya ada dua yaitu :

1) Dalam unit,

$$= \frac{\text{Rp } 5.100.000}{\text{Rp } 100.000 - \text{Rp } 70.000} \\ = 170 \text{ Unit/Bungkus}$$

2) Dalam rupiah.

Dari informasi diatas titik pulang pokok dalam bentuk rupiah sebagai berikut :

$$= \frac{\text{Rp } 5.100.000}{1 - \frac{\text{Rp } 70.000}{\text{Rp } 100.000}} \\ = \frac{\text{Rp } 5.100.000}{0,3} \\ = \text{Rp. } 17.000.000$$

4. Membuat target laba

Jika perusahaan menargetkan keuntungan sebesar Rp 1.800.000, karena dalam titik pulang pokok ini, 170 unit adalah tingkat produksi dengan laba 0, artinya titik pulang pokok/balik modalnya adalah sebesar 0, jika menghendaki laba sebesar Rp 1.800.000, maka perhitungannya adalah :

Target Laba diperoleh dari :

$$= \frac{\text{Total Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rencana harga jual perunit} - \text{Total Biaya Variabel}}$$

$$= \frac{\text{Rp.5.100.000} + \text{Rp 1.800.000}}{\text{Rp 100.000} - \text{Rp 70.000}}$$

$$= 230 \text{ unit.}$$

Artinya dengan memproduksi 230 unit perusahaan akan memperoleh keuntungan/laba sebesar Rp 1.800.000, sesuai dengan target laba yang diinginkan, jumlah produksinya harus di atas 170 unit untuk mencapai target keuntungannya, sama dengan yang diinginkan.

5. Penjualan/Omzet

Tujuan disusunnya anggaran penjualan adalah untuk merencanakan dengan setepat mungkin tingkat penjualan pada periode yang akan datang, dengan memperhatikan data yang merupakan pencerminan kejadian yang dialami di masa yang lalu terutama dibidang penjualan (Adisaputro, Asri, 2013) Setelah membuat target keuntungan, selanjutnya dapat menghitung omzet penjualan yaitu :

$$\text{Penjualan} = 230 \text{ unit} \times \text{Rp 100.000}$$

$$= \text{Rp 23.000.000} \text{ perbulan}$$

6. Biaya Variabel (Variable Cost)

Dapat dihitung dengan mengalikan produk yang harus dibuat dengan total biaya variabel perunitnya,

$$\text{VC} = 230 \text{ unit} \times \text{Rp 70.000}$$

$$= \text{Rp 16.100.000}$$

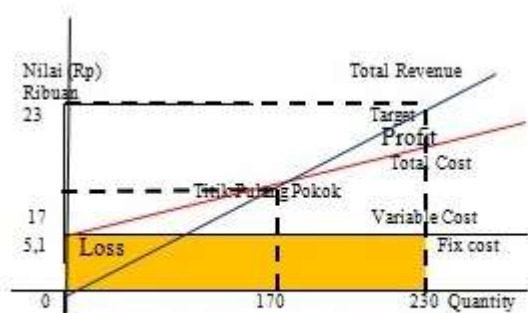
7. Perhitungan laba

Setelah diketahui omzet penjualan biaya-biaya variabel berikutnya menghitung laba dengan mengurangi penjualan, biaya tetap, biaya variabel, rinciannya sebagai berikut,

$$\text{Laba} = \text{Rp}23.000.000 - \text{Rp}5.100.000 - \text{Rp 16.100.000}$$

$$\text{Laba} = \text{Rp 1.800.000}$$

Sehingga dari hasil perhitungan sesuai dengan target laba yang direncanakan yaitu sebesar Rp 1.800.000, Setelah perhitungan Titik Pulang Pokok sudah diperoleh, maka dapat kita buat dalam bentuk grafik supaya lebih mudah dan dapat lebih memahami tentang perolehan hasil tersebut, juga dapat mengetahui dimana letak titik pulang pokok tersebut, jika variabel X nya adalah Quantity, sedangkan variabel Y adalah nilai uang dalam rupiah seperti yang terlihat pada grafik.



Grafik 1 Titik Pulang Pokok

Titik pulang pokok impas dapat dilihat pada garis vertikal yaitu menunjukkan garis profit dan loss, garis horizontal menunjukkan number of units to sale disitu ada revenue yang menunjukkan penjualan dan Total Cost merupakan beban tetap dan variabel, pertemuan antara penjualan dan beban adalah titik impas, jadi ketika berada diposisi titik impas tidak mengalami keuntungan dan kerugian. Jika berada dibawah garis titik impas maka akan mengalami kerugian, dan kalau berada diatas titik impas maka akan memperoleh profit/untung. Dengan adanya

analisis titik pulang pokok tersebut akan sangat membantu perusahaan dalam perencanaan keuangan, penjualan dan produksi, sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan untuk meminimalkan kerugian dan melakukan prediksi keuntungan yang diharapkan melalui penentuan sebagai berikut. Perubahan harga jual perunit dapat juga mempengaruhi besarnya titik impas. Apabila harga jual naik sementara biaya tidak berubah, maka akan menurunkan titik impas, demikian pula sebaliknya. Perubahan pada biaya variabelpun akan merubah posisi titik impas, jika biaya variabel naik maka titik impaspun akan naik, dan begitu juga kebalikannya. Titik impas sangat penting bagi pemilik usaha supaya dapat mengetahui pada tingkat produksi berapa jumlah biaya akan sama dengan jumlah penjualan atau dapat juga diartikan bahwa dengan mengetahui titik impas akan mengetahui hubungan antara penjualan, produksi, harga jual, biaya, rugi. Jadi pada Fix Cost karena tidak tergantung pada jumlah unit yang dihasilkan maka nilainya akan tetap yaitu sebanyak Rp 5.100.000. Total Variabel Cost, biaya variabel dan total cost tingkat kemiringannya sama, Cuma bedanya yang Total Cost dimulai dari titik Fix Cost yaitu, Rp 5.100.000 karena Total Cost adalah Variabel Cost + Fix Cost, kemudian Total Revenue diperoleh dari Hasil kali harga dan jumlah yang dijual = $\text{Rp } 100.000 \times 230 \text{ unit} = \text{Rp } 23.000.000$ semakin banyak jumlah yang dijual maka total revenue semakin meningkat, kemudian tinggal memasukkan titik pulang pokok ketika Total Revenue sama dengan Total Cost, titik potong itulah yang dinamakan Titik Pulang Pokok atau BEP, akan kita peroleh ketika memproduksi atau menjual produk tersebut sebanyak 170 unit, dan total Revenue adalah Rp 17.000.000, kemudian buat target ketika membuat target harus lebih besar dari 170 unit, karena kalau membuat target dibawah 170 unit, maka perusahaan akan mendapatkan kerugian, ketika memproduksi 230 maka Total Revenue Rp 23.000.000, Total Biaya dengan biaya tetap Rp 5.100.000 + biaya variabelnya Rp 16.100.000.

KESIMPULAN

Dari analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa Total Cost adalah Total Biaya diperoleh dari biaya tetap Rp 5.100.000 + biaya variabelnya Rp 16.100.000. harga/unit yang direncanakan Rp 100.000, maka perusahaan akan pulang pokok jika berproduksi pada 170 unit atau penjualannya Rp 17.000.000, dan perusahaan akan mendapatkan laba sebesar Rp 1.800.000 per bulan dan dapat menjual produk sebanyak 230 unit dalam satu bulannya. atau laba, sehingga memudahkan bagi pengusaha untuk mengambil kebijaksanaan.

REFERENSI

- Abdul Halim dan Bambang Supomo. (2001). *Akuntansi Manajemen*. Edisi 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Abdul Halim, (2015). *Manajemen Keuangan Bisnis*. Jakarta. Mitra Wacana Media
- Abdul Halim, Bambang Supomo, M.Syam Kusufi. (2020), *Akuntansi Manajemen*. Edisi 2. Yogyakarta. BPFE
- Alexandri. Benny. M. Nenden Kostini. dan Surtikanti. (2011). *Dasar-Dasar Akuntansi. Teori. Soal. dan Latihan*. Bandung: Penerbit Widya Padjajaran.
- Barringer, B. R. (2015). *Preparing Effective Business Plans: An Entrepreneurial Approach*. 2nd edn. Harlow: Pearson Education Limited.
- Bustami Bastian dan Nurlela. (2007). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Cahyaningrum. Ndaru Hesti. (2012). *Analisis Manfaat Rasio Keuangan dalam Memprediksi Pertumbuhan Laba*. Skripsi Yang Dipublikasikan. Semarang: Fakultas Ekonomi. Universitas DipSatugoro.
- Carls. Warren. M James Reeve dan Philips E Fess. (2005). *Accounting*. Jakarta: Salemba Empat.
- Carter. William K. Milton Usry. (2005). *Akuntansi Biaya* Buku 2. Alih Bahasa oleh. Krista. Jakarta: Salemba Empat.
- Gunawan, Marwan (2013). *Anggaran Perusahaan*. Edisi 2. Jogyakarta. BPFE.
- Hansen. dan Mowen. (2006). *Akuntansi Manajemen 1*. (Terjemahan. Edisi ketujuh). Jakarta:

- Salemba Empat.
- Harahap. Sofyan Syafri. (2009). *Teori Kritis Laporan Keuangan*. Jakarta. Bumi Aksara.
- Herjanto. Eddy. (2008). *Manajemen Operasi* Edisi Ketiga. Jakarta: Grasindo.
- Kuswadi. (2005). *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Mulyadi. (2001). *Sistem Akuntansi* Edisi Tiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Purwantono, Imam & Suwandi. (2019). “Rencana Bisnis Kuliner Bebek Blengong di Jakarta”. *Journal of Entrepreneurship, Management, and Industry (JEMI)* Vol 2 Nomor 2, April-Juni 2019. p.109-114
- Putra, S. W., et al. (2021) ‘A Study of Digital Marketing Research Using Bibliometric Analysis’, in 2021 International Conference on Information Management and Technology (ICIMTech). IEEE, pp. 807–812. doi: 10.1109/ICIMTech53080.2021.9535086.
- Tambunan, D. M., Putri, M. S., Setio, A. C., et al. (2021) ‘Business Strategy of Trading Company: Analysis and Formulation’, in *Proceedings of the International Conference on Industrial & Mechanical Engineering and Operations Management*. Dhaka: IEOM Society International.
- William, B., & Andrew, Z. (2011). *ENTREPRENEURSHIP* (J. Lise (ed.); 2nd Editio). John Wiley & Sons, Inc.