ANALISA *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PENILAIAN KEGIATAN USAHA MIKRO MAKANAN DAN MINUMAN KAWASAN WISATA TAMAN AIR GOA SUNYARAGI CIREBON

Mezi Julian[1], Bayu Wirajuna[2], Thantawi Jauhari[3]
STP NHI Bandung[1], STP NHI Bandung[2], STP NHI Bandung[3]
mezijuliann@gmail.com, bayuwirajuna.95@gmail.com, ririjauhari17@gmail.com

ABSTRAK

Cirebon merupakan salah satu kota tujuan wisata yang memiliki beragam warisan budaya dan sejarah, termasuk goa sunyaragi yang merupakan situs peninggalan kerajaan Cirebon yang berusia 400 tahun. Terdapat beberapa pelaku usaha mikro dikawasan wisata air goa sunyaragi. Para pelaku usaha mikro ini meliputi usaha di bidang makanan dan minuman yang menyediakan jasanya bagi para pengunjung di kawasan wisata air goa sunyaragi. Dalam kegiatan usaha mikro, sering terjadi kerugian yang terkadang tidak dirasakan secara langsung oleh pelaku usaha. Banyak faktor yang menyebabkan kerugian dalam kegiatan usaha, seperti kurangnya minat pasar, biaya yang digunakan, penentuan harga jual, penentuan kapasitas produksi dan berbagai hal lainnya. Berdasarkan hal itu, maka penelitian ini akan menilai kegiatan usaha mikro yang ada di kawasan wisata taman air goa sunyaragi, Cirebon dengan menggunakan analisis *break even point.* Pengertian Break-Even Point (BEP) Menurut Prasetya dan Lukiastuti (2009:119) analisis Break Even Point adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik, dalam unit atau rupiah, yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut dinamakan titik BEP. Dengan mengetahui titik BEP, analis dapat mengetahui pada volume penjualan, berapa perusahaan mencapai titik impasnya, yaitu tidak rugi, tetapi juga tidak untung sehingga apabila penjualan melebihi titik itu, maka perusahaan mulai mendapatkan untung. Menurut Yamit (1998:62) BEP dapat diartikan suatu keadaan dimana total pendapatan besarnya sama dengan total biaya (TR=TC). Berdasarkan hasil olahan data yang didapatkan dari usaha mikro yang ada di kawasan wisata goa sunyaragi, didapatkan bahwa hasil *break even point* dan kapasitas produksi masih menunjukkan angka aman. Dalam artian, angka kemampuan produksi masih melebihi titik pulang pokok / *break even point* dalam tiap kegiatan usaha. Jumlah angka break even point rupiah masih dibawah angka kapasitas produksi, yang artinya kegiatan usaha ini masih mendapatkan keuntungan. Kapasitas produksi dalam kegiatan usaha ini berhubungan erat dengan penggunaan biaya bahan pokok bulanan dan permintaan pasar akan produk, sehingga biaya dan kapasitas produksi dalam kegiatan usaha dapat berubah – ubah. Analisa *break even point* merupakan analisa yang menentukan dimana nilai titik pulang pokok pada suatu kegiatan industri / usaha. Nilai pulang pokok ini merupakan kondisi dimana kondisi usaha memasuki titik pulang pokok atau dalam kondisi nol. Kondisi ini merupakan kondisi kegiatan usaha tidak mengalami kerugian maupun mengalami keuntungan. Jika suatu industri atau usaha telah mendapatkan laba hasil produksi yang melewati titik pulang pokok, maka bisa dinyatakan bahwa usaha tersebut mendapatkan keuntungan.

Kata Kunci: Go**a** Sunyaragi, *Break Event point*, Cirebon, Analisa Pasar, UMKM

1. PENDAHULUAN

Cirebon merupakan salah satu kota tujuan wisata yang memiliki beragam warisan budaya dan sejarah, termasuk goa sunyaragi yang merupakan situs peninggalan kerajaan Cirebon yang berusia 400 tahun. Terdapat beberapa pelaku usaha mikro dikawasan wisata air goa sunyaragi. Para pelaku usaha mikro ini meliputi usaha di bidang makanan dan minuman yang menyediakan jasanya bagi para pengunjung di kawasan wisata air goa sunyaragi. Usaha kecil, mikro dan menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam pembangunan nasional. Salah satu peran usaha kecil, mikro dan menengah adalah penyerapan tenaga kerja. Sesuai dengan Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM didefinisikan sebagai berikut:

- Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

- Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, ataupun menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam UndangUndang ini.

Dalam kegiatan usaha mikro, sering terjadi kerugian yang terkadang tidak dirasakan secara langsung oleh pelaku usaha. Banyak faktor yang menyebabkan kerugian dalam kegiatan usaha, seperti kurangnya minat pasar, biaya yang digunakan, penentuan harga jual, penentuan kapasitas produksi dan berbagai hal lainnya. Berdasarkan hal itu, maka penelitian ini akan menilai kegiatan usaha mikro yang ada di kawasan wisata taman air goa sunyaragi, Cirebon dengan menggunakan analisis break even point.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, perumusan masalah dalam penelitian ini adalah analisis mengenai usaha mikro makanan dan minuman di kawasan taman air goa sunyaragi dengan menggunakan metode break even point.

Adapun tujuan peneliti dalam membuat penulisn ini, ingin mengetahui kelayakan atas kegiatan Usaha Mikro (UM) yang telah berjalan pada area wisata Goa Sunyaragi Cirebon, terutama usaha Makanan serta Minuman menggunakan metode Break Event Point .Dengan menggunakan metode ini, diharapkan dapat menentukan target produksi, harga jual, dan penetapan margin.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) telah diatur oleh undang-undang No 20 tahun 2008. Usaha mikro adalah usaha produktif milik perseorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang – undang. Berdasarkan kekayaan dan hasil penjualan, menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 pasal 6, kriteria usaha mikro yaitu:

a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Kriteria usaha kecil berdasarkan undang – undang adalah:

a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)

Kriteria usaha menengah adalah:

a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Break Even Point.

Pengertian Break-Even Point (BEP) Menurut Prasetya dan Lukiastuti (2009:119) analisis Break Even Point adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik, dalam unit atau rupiah, yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut dinamakan titik BEP. Dengan mengetahui titik BEP, analis dapat mengetahui pada volume penjualan, berapa perusahaan mencapai titik impasnya, yaitu tidak rugi, tetapi juga tidak untung sehingga apabila penjualan melebihi titik itu, maka perusahaan mulai mendapatkan untung. Menurut Yamit (1998:62) BEP dapat diartikan suatu keadaan dimana total

pendapatan besarnya sama dengan total biaya (TR=TC).

Sedangkan menurut Prawirosentono (2001:111) analisis *Break Even Point Analysis (BEP)* merupakan titik produksi, dimana hasil penjualan sama persis dengan total biaya produksi. Dalam bukunya Herjanto (2008:151) menyatakan, analisis pulang pokok (break-even analysis) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya-pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut disebut sebagai titk pulang pokok (*break even point*, BEP). Adapun analisis *break even point* (BEP) dapat dilakukan dengan menggunakan pendekatan matematis (*matchematic appreach*) dan pendekatan (*graphical appreach*) Prawirosentono (2001:112).

Dengan menggunakan pendekatan matematis atau pendapatan sama dengan biaya, maka menurut Herjanto (2008:153) rumus BEP dapat diperoleh sebagai berikut:

TR = TC P . Q = F + V . Q BEP (Q)= F P-V BEP (Rp) = BEP (Q) x P = F P-V *P* 10 BEP (Rp) = F 1-V/P

Keterangan:

BEP (Rp) = Titik Pulang Pokok (dalam rupiah)

BEP (Q) = Titik Pulang Pokok (dalam unit)

Q = jumlah unit yang dijual

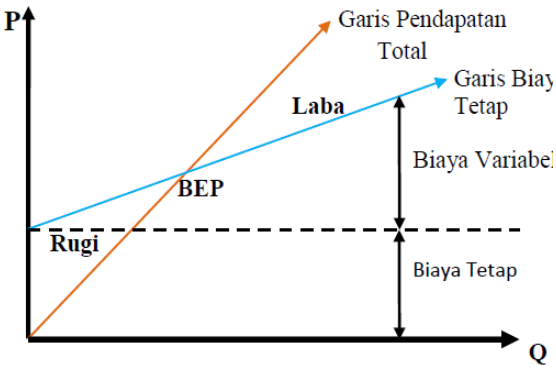
F = biaya tetap

V = biaya variable per unit

P = harga jual netto per unit

TR = pendapatan total

TC = Biaya total Sedangkan metode perhitungan titik impas secara grafis, seperti gambar di bawah ini



Gambar Model Dasar Analisis Pulang Pokok Sumber: Herjanto (2008:152)

Gambar di atas menunjukkan model dasar dari analisis pulang pokok, dimana garis pendapatan berpotongan dengan garis biaya pada titik pulang pokok (BEP). Sebelah kiri BEP menunjukkan daerah kerugian, sedangkan sebelah kanan BEP menunjukkan daerah keuntungan. Model ini memiliki asumsi dasar bahawa biaya per unit ataupun harga jual per unit dianggap tetap/konstan, tidak tergantung dari jumlah unit yang terjual. 11 Menurut Herjanto (2008:155-156) analisis pulang pokok dibedakan antara penggunaan untuk produk tunggal dan penggunaan untuk beberapa produk sekaligus (multiproduk). Rumus BEP untuk produk tunggal tidak dapat langsung digunakan untuk multiproduk karena biaya variabel dan harga jual setiap produk berbeda. Oleh karena itu, rumus tersebut harus dimodifikasi dengan mempertimbangkan kontribusi penjualan dari setiap produk. Rumus titik pulang pokok untuk multiproduk menurut Herjanto (2008:155-156), sebagai berikut.

BEP (Rp) = F Total Kontribusi Tertimbang Dimana:

F = biaya tetap per periode Kontribusi tertimbang = persentase penjualan produk terhadap total rupiah penjualan (1 – V/P).W Untuk mengetahui berapa unit yang harus terjual untuk masing-masing produk (multiproduk) dalam rangka mencapai BEP, dapat dilakukan perhitungan sebagai berikut Herjanto (2008:158): Rumus multiproduk untuk semua jenis produk:

BEP (Rp) per tahun 2011, 2012, 2013 = F Total Kontribusi Tertimbang Rumus multiproduk untuk mencari BEP dalam rupiah dan unit:

BEP (Rp) per jenis Produk = W x BEP (Rp) per tahun 2011, 2012, 2013

BEP (unit)= BEP Rp per jenis produk P Keterangan: 12

FC = Biaya Tetap

W = Persentase penjualan produk terhadap total rupiah tertimbang (proposri)

P = Harga jual

Tabel 2.1 Tabel Analisis Pulang Pokok untuk Multiproduk

Produk	Biaya Variabel (Rp/unit)	Harga Jual (Rp/unit)			Estimasi penjualan (unit/ thn)	Estimasi penjualan (Rp/thn)	Proporsi thd. Total penjualan	Kontribusi tertimbang
	V	P	V/P	1- V/P	S	R	W	(1-V/P) .W
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
			(2)*(3)	(1)-(4)		(3)*(6)		(5)*(8)
TOTAL								

Sumber: *Herjanto (2008:157)*

Keterangan:

V = Biaya Variabel

P = harga jual per unit

S = jumlah produk per unit/tahun

R = harga penjualan tiap produk per tahun
W = Persentase penjualan produk terhadap total rupiah tertimbang (proposri)

Penggolongan Biaya-Biaya

Dalam perhitungan Break Even Point (BEP) sangat diperlukan unsur yang sangat penting yaitu mengenai unsur biaya. Biaya secara umum adalah pengeluaran-pengeluaran yang tidak dapat dihindarkan, tetapi dapat diperkirakan. Adapun pengertian biaya menurut Prawirosentono (2001:114) secara umum dalam suatu perusahaan adalah pengorbanan sumber daya produksi ekonomi yang dinilai dalam satuan uang, yang tidak dapat dihindarkan terjadinya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Menurut Prawirosentono (2001:113) biaya-biaya dapat dikelompokkan menurut sifatnya (by nature) yaitu:

1. Biaya tetap (Fixed Cost=FC) Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak dipengaruhi perubahan volume produksi pada periode dan tingkat tertentu. Namun pada biaya tetap ini biaya satuan (unit cost) akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume produksi. Semakin tinggi volume produksi, 13 semakin rendah biaya satuannya. Sebaliknya, semakin rendah volume produksi semakin tinggi biaya per satuannya. Jenis biaya yang tergolong biaya tetap antara lain adalah: penyusutan mesin, penyusutan bangunan, sewa, asuransi asset perusahaan, gaji tetap bulanan para karyawan tetap.
2. Biaya Variabel Biaya variable adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding (proporsional) sesuai dengan perubahan volume produksi. Semakin besar volume produksi semakin besar pula jumlah total biaya variable yang dikeluarkan. Sebaliknya semakin kecil volume produksi semakin kecil pula jumlah total biaya variabelnya. Jenis biaya variable antara lain adalah: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langusng, biaya tenaga listrik mesin, dan sebagainya.
3. Biaya Semi Variabel Biaya semi-variabel adalah biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume produksi, namun perubahannya tidak proporsional. Dalam analisis titk-impas, biaya harus dikelompokkan menjadi dua kelompok yakni biaya tetap dan biaya variabel. Menurut Carter (2009:69) biaya semivariabel didefinisikan sebagai biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variabel. Biaya semacam itu mencakup biaya listrik, air, gas, bensin, batu bara, beberapa perlengkapan, pemeliharaan, beberapa tenaga kerja tidak langsung, biaya perjalanan, asuransi jiwa kelompok untuk karyawan, biaya pensiun, dan pajak penghasilan.

Asumsi-asumsi Dasar Dalam Analisis *Break Even Point* (BEP)

Dalam menganalisis *Break Even Point* terdapat beberapa asumsi (anggapan) dasar yang harus dipengaruhi. Mulyadi (2001:260) menyatakan bahwa asumsi yang mendasari analsisis *Break Even Point* antara lain:

a. Variabelitas biaya dianggap akan mendekati pola perilaku yang diramalkan. Biaya tetap akan selalu konstan dalam kisaran volume yang dipakai dalam perhitungan impas, sedangkan biaya variabel berubah sebanding dengan perubahan volume penjualan.
b. Harga jual produk dianggap tidak berubah-ubah pada berbagai tingkat kegiatan.
c. Kapasitas produksi pabrik dianggap secara relatif konstan, penambahan biaya tetap.
d. Harga faktor-faktor produksi dianggap tidak berubah.
e. Efisiensi produksi dianggap tidak berubah.
f. Perubahan jumlah sediaan awal dan akhir dianggap tidak signifikan.
g. Komposisi produk yang akan dijual dianggap tidak berubah. Jika perusahaan menjual lebih dari satu macam produk, maka meskipun volume penjualan sama tetapi apabila komposisinya berbeda, maka hal ini mempunyai pengaruh terhadap pendapatan penjualan.

Sedangkan menurut Munawir (2007:204) menyatakan bahwa di dalam analisis *Break Even Point* digunakan asumsi-asumsi dasar sebagai berikut:

a. Biaya harus dapat dipisahkan atau diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabelitas biaya dapat diterapkan dengan tepat.
b. Bahwa biaya tetap secara total akan selalu konstan sampai tingkat kapasitas penuh.
c. Bahwa biaya variabel akan berubah secara proporsional (sebanding) denga perubahan volume penjualan dan adanya sinkronisasi antara produksi dan penjualan.
d. Harga jual per satuan barang tidak akan berubah berapapun jumlah satuan barang

yang djual atau tidak ada perubahan harga secara umum.

e. Bahwa hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual atau jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualan (*sales mix*) akan tetap konstan.

Jadi dapat diperjelas bahwa dalam analisis *break even point* terdapat asumsiasumsi
yang mendasari analisis *break even point* ini, yaitu biaya harus dipisahkan atau diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap yang akan akan selalu konstan dalam kisaran volume yang dipakai dalam perhitungan impas, sedangkan biaya variabel berubah sebanding dengan perubahan volume penjualan. Kemudian harga jual produk dianggap tidak berubah-ubah berapapun jumlah satuan barang yang dijual atau tidak ada perubahan harga secara umum. Selanjutnya kapasitas
produksi pabrik dianggap secara relatif konstan, harga faktor-faktor produksi dianggap tidak berubah, efisiensi produksi dianggap tidak berubah, serta hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual atau jika lebih dari satu macam maka komposisi penjualan (*sales mix*) akan tetap konstan.

Manfaat Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis *break even point* dapat digunakan untuk membantu menetapkan sasaran atau tujuan perusahaan. Menurut Munawir (2004:209) manfaat analisis *break even point* yaitu:

a. Analisis *break even* dan keputusan penambahan investasi. Hasil analisis *break even point* di samping memberikan gambaran tentang hubungan antara biaya, volume, dan laba juga akan dapat membantu atau memberikan informasi maupun pedoman kepada manajemen dalam memecahkan masalah-masalah lain yang dihadapi. Misalnya masalah penambahan atau penggantian fasilitas pabrik atau investasi dalam aktiva Tetap.
b. Analisis *break even* dan keputusan menutup usaha. Kegunaan lain dari analisis *break even point* bagi manajemen adalah membantu dalam pengambilan keputusan menutup usaha atau tidak (dapat memberikan informasi kapan sebaiknya usaha tersebut dihentikan).

Sehingga dapat diperjelas bahwa manfaat analisis *break even point* selain memberikan gambaran tentang hubungan antara biaya, volume, dan laba juga dapat memberikan informasi kepada manajemen dalam memecahkan masalah yang mungkin terjadi seperti penambahan investasi ataupun menutup usaha.

Penelitian ini merujuk pada penelitian sejenis yang pernah dilakukan oleh Christine Praticia Ponomban yang berjudul analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada PT Tropica Cocoprima. Dalam penelitian ini, analisise break even point digunakan sebagai alat perencanaan laba yang akan diterapkan pada PT Tropica Cocoprima. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui berapa besar break even point dan jumlah margin pengaman yang dialami dan dicapai oleh PT. Tropica Cocoprima pada tahun 2010, 2011, dan 2012.

Penelitian berikutnya yang menjadi rujukan dalam penelitian ini adalah penelitian yang pernah dilakukan oleh Muhammad Yusuf yang berjudul analisa break event point (bep) terhadap laba perusahaan. Dalam jurnal ini, menjelaskan bagaimana analisis break even digunakan sebagai alat penentu perencanaan laba yang akan dterapkan oleh perusahaan. Jurnal ini berisi kajian mengenai analisis break even dan contoh pengaplikasiannya.

Penelitian berikutnya yang menjadi rujukan dalam penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Wiwiek Dianawati, yang berjudul *cost-volume-profit analysis* untuk kondisi *uncertainty*. Jurnal ini berisi mengenai kajian perusahaan jasa seperti hotel. Hotel cenderung memiliki investasi yang besar pada fixed cost, sehingga profit diatas normal akan dicapai bila variabel cost memiliki proporsi yang lebih kecil daripada tambahan revenue. Profit tinggi akan dicapai bila revenue jauh diatas break-even point dan kerugian akan diperoleh jika ada penurunan revenue yang signifikan.

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif yaitu dengan cara mencari informasi tentang gejala yang ada, didefinisikan dengan jelas tujuan yang akan dicapai, merencanakan cara pendekatannya, mengumpulkan data sebagai bahan untuk membuat laporan. Penelitian deskriptif dilakukan untuk

mendiskripsikan suatu gejala, peristiwa, dan kejadian yang terjadi secara faktual, sistematis, dan akurat. Pada penelitian ini, penulis berusaha mendeskripsikan peristiwa yang menjadi pusat penelitian tanpa memberikan perlakuan khusus terhadap peristiwa tersebut. Menurut Sugiyono (2008), Penelitian desktiptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel yang lain. pendekatan kuantitatif karena menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran

Dalam pengkajian aspek keuangan diperhitungkan berapa jumlah dana yang dibutuhkan untuk membangun dan kemudian mengoperasikan kegiatan bisnis. Dana untuk membangun usaha disebut dana modal tetap yang dipergunakan untuk membiayai kegiatan pra investasi, pengadaan tanah, gedung, mesin, peralatan dan biaya lain yang bersangkutan dengan pembangunan bisnis. Sedangkan dana yang dibutuhkan untuk memutar roda operasi bisnis setelah selesai dibangun disebut dana modal kerja (Nurmalina dkk, 2009).

Break Even Point adalah titik pulang pokok dimana total *revenue* sama dengan *total cost* (TR=TC), tergantung pada lama arus penerimaan sebuah bisnis dapat menutupi segala biaya operasi dan pemeliharaan beserta biaya modal lainnya. Selama suatu usaha masih di bawah *break even point* (BEP), maka perusahaan masih mengalami kerugian. Semakin lama mencapai titik pulang pokok, semakin besar saldo rugi karena keuntungan yang diterima masih menutupi segala biaya yang dikeluarkan (Nurmalina dkk, 2009).

Manfaat atau kegunaan dari *Break Even Point* menurut (Bustam, 2006:208) adalah :

a. Untuk mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan perusahaan agar tidak mengalami kerugian.
b. Mengetahui jumlahpenjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
c. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.
d. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan.
e. Menetukan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan.

Menurut Carter (2006:98) penerapan *break even point* didasarkan pada asumsi-asumsi berikut :

a. Biaya di kelompokkan berdsarkan perilaku biaya dalam kaitannya dari volume produksi, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.
b. Harga jual per satuan produk adalah tetap pada berbagai tingkat kegiatan dalam periode yang bersangkutan hingga grafik total penerimaan (*total revenue*) berbentuk garis lurus.
c. Biaya variabel per unit adalah tetap untuk tiap produk yang diproduksi, dijual pada periode yang bersangkutan.
d. Total biaya tetap adalah konstan dalam batas kepastian tertentu dan dalam periode yang bersangkutan.
e. Bauran penjualan akan tetap konstan, efisien dan produktivitas tidak berubah.
f. Kapasitas produksi yang dimiliki perusahaan relatif konstan serta semua barang yang diproduksi terjual pada periode yang bersangkutan.

Sedangkan menurut Garrison (2006:350) asumsi yang mendasari titik impas adalah:

a. Harga jual adalah konstan. Harga produk atau jasa tidak berubah ketika volume berubah.
b. Biaya adalah linier dan dapat dengan mudah dibagi menjadi elemen variabel dan tetap. Elemen variabel adalah konstan per unit dan elemen tetap adalah konstan secara total dalam rentang yang relevan.
c. Dalam perusahaan dengan berbagai produk, bauran penjualan adalah konstan.
d. Dalam perusahaan manufaktur, persediaan tidak berubah dalam jumlah unit yang diproduksi sama dengan unit yang dijual.

Rumus *break even point* metode persamaan
BEP = FC / (P-VC)
Keterangan:
BEP : *Break Even Point*
FC : *Fixed Cost*
VC : *Variabel Cost*
P : *Price per unit*
BEP unit produk = FC / (P-VC)
BEP unit rupiah = FC / (1 – (VC/P))
Metode Kontribusi Unit merupakan variasi metode persamaan. Setiap unit atau satuan

produk yang terjual akan menghasilkan jumlah margin kontribusi tertentu yang akan menutup biaya tetap. Metode kontribusi unit adalah metode jalan pintas dimana harus diketahui nilai margin kontribusi (Simamora,2012:171). Margin Kontribusi adalah hasil pengurangan pendapatan dari penjualan dengan biaya variabel. Untuk mencari titik Impas atau Break Even Point (BEP) rumusnya adalah sebagai berikut:

- BEP RUPIAH = BIAYA TETAP / RASIO MARGIN KONTRIBUSI
- BEP UNIT = BIAYA TETAP / MARGIN KONTRIBUSI PER UNIT.

Dalam penelitian ini, digunakan metode pertama yaitu metode perhitungan BEP berdasarkan metode persamaan.

Dengan menggunakan metode ini, maka peneliti dapat mencari kondisi dimana usaha mikro di kawasan wisata air goa sunyaragi mengalami kondisi dimana usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Metode ini pula dapat menentukan kondisi usaha yang dijalankan dalam kondisi mendapatkan keuntungan maupun dalam kondisi kerugian. Dengan metode ini pula dapat ditentukan jumlah kuantitas produksi yang harus ditempuh oleh suatu usaha agar mencapai titik impas ataupun menentukan sejumlah uang masuk yang menjadi target usaha agar tidak mengalami kerugian didalam kegiatan usaha. Dengan kata lain, analisis *break even point* merupakan suatu cara atau teknik yang mempelajari antara hubungan biaya produksi, harga jual, dan laba yang didapatkan oleh suatu usaha.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut ini adalah perhitungan harga pokok produksi usaha empal gentong. Sumber: data olahan 2018.

berdasarkan produksi bulan	**Satuan**	**Harga**	**Jumlah**
Bahan Baku			
bahan pembuat empal gentong			
Subtotal			
Bahan Pendukung			
gas	kg	22,000	10
biaya penunjang		120,000	15
sub total			
total biaya variabel cost			
Biaya fix			
biaya sewa, listrik dan air			
gaji pegawai			
depresiasi		1,772,000	12
total biaya (fix cost)			
Total kemampuan produksi/porsi perbulan			
Harga Pokok/ VARIABEL COST PER UNIT			

Berdasarkan data yang tersedia, dalam kegiatan usaha empal gentong, biaya bahan baku dan biaya penunjang sebesar Rp. 3.820.000. Didapatkan kemampuan produksi usaha empal gentong sebesar 300 porsi perbulan. Data ini didapatkan berdasarkan hasil wawancara dengan pegawai empal gentong.

biaya tetap bulanan (fix cost)		
biaya gaji pegawai		1,050,000
biaya sewa tempat & air		500,000
biaya penyusutan aset / depresiasi	1,772,000	147,667
jumlah		1,697,667

Dalam kegiatan usaha empal gentong, memiliki fixed cost sebesar Rp. 1,697,667. Biaya ini merupakan biaya tetap bulanan yang harus dikeluarkan oleh pemilik usaha. Biaya ini terdiri dari biaya gaji pegawai, biaya sewa tempat dan air, dan depresiasi.

biaya produski bulanan (variable cost)	
biaya bahan baku	1,800,000
biaya penunjang	2,020,000
jumlah	3,820,000

Biaya produksi bulanan / variable cost yang diketahui dalam usaha ini sebesar Rp. 3.820.000. biaya ini terdiri dari biaya bahan baku dan biaya penunjang produksi.

KAPASITAS PRODUKSI	300
PRICE PER UNIT	20,000
FIXED COST	1,697,667
VARIABLE COST	3,820,000

VARIABLE COST PER UNIT	12,733
MARGIN KONTRIBUSI	7,267

Sumber: data olahan 2018.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, dalam kegiatan usaha empal gentong, dibutuhkan biaya sekitar Rp. 3,820,000 untuk memproduksi sebanyak 300 porsi empal gentong. Harga jual sebesar Rp. 20,000 dan biaya fix sebesar Rp. 1,697,667. Setelah mendapatkan kisaran biaya tetap dan biaya variable dalam kegiatan usaha empal gentong, maka dapat dilakukan analisis break even point dalam kegiatan usaha ini.

BEP unit produk = FC / (P-VC)
BEP unit rupiah = FC / (1 – (VC/P))
BEP UNIT = 1,697,667 / (20,000 – 12,733)
= 1,697,667 / 7,267
= 233,6. Dibulatkan menjadi 234.

BEP UNIT RUPIAH = 1,697,667 / (1 – (12,733 / 20,000)
= 1,697,667 / (1 - 0,64)
= 1,697,667 / 0,36335
= 4.672.263,7

PEMBUKTIAN = BEP UNIT X HARGA JUAL
= 233,6 atau 234 X 20,000 = 4.672.263,7

			Perbulan
BEP UNIT	**BEP unit produk = FC / (P-VC unit)**		233,6
BEP UNIT RUPIAH	**BEP unit rupiah = FC / (1 – (VC unit /P)**		4,672,263.7

Titik pulang pokok atau break even point dalam kegiatan usaha empal gentong berada pada angka 234 unit atau dalam rupiah sebesar Rp. 4,672, 263.7.

Berikut ini adalah perhitungan usaha bakso.

berdasarkan produksi bulan	**Satuan**	**Harga**	**Jumlah**	**Total**
Bahan Baku				
bahan baku bakso				
Subtotal				2,100,000
Bahan Pendukung				
gas	kg	22,000	10	220,000
biaya penunjang		50,000	15	750,000
sub total				970,000
total biaya variabel cost				**3,070,000**
Biaya fix				
biaya sewa, listrik dan air			500,000	
depresiasi	12	1,222,000	101,833	
total biaya (fix cost)				601,833
Total kemampuan produksi/porsi perbulan				420
Harga Pokok/ VARIABEL COST PER UNIT				7,310

Sumber: data olahan 2018.

Berdasarkan data yang tersedia, dalam kegiatan usaha bakso, biaya bahan baku dan biaya penunjang sebesar Rp.3,070,000 . Didapatkan kemampuan produksi usaha bakso sebesar 420 porsi perbulan. Data ini didapatkan berdasarkan hasil wawancara dengan penjual bakso.

biaya tetap bulanan (fix cost)		
biaya sewa tempat & air		500,000
biaya penyusutan aset / depresiasi	1,222,000	101,833
jumlah		601,833

Dalam kegiatan usaha bakso, memiliki fixed cost sebesar Rp. 601,833. Biaya ini merupakan biaya tetap bulanan yang harus dikeluarkan oleh pemilik usaha. Biaya ini terdiri dari biaya sewa tempat dan air, dan depresiasi.

biaya produski bulanan (variabel cost)	
biaya bahan baku	2,100,000
biaya penunjang	970,000
jumlah	3,070,000

Biaya produksi bulanan / variable cost yang diketahui dalam usaha ini sebesar Rp. 3.070.000. biaya ini terdiri dari biaya bahan baku dan biaya penunjang produksi.

KAPASITAS PRODUKSI	420
PRICE PER UNIT	10,000
FIXED COST	601,833
VARIABLE COST	3,070,000
VARIABLE COST PER UNIT	7,310
MARGIN KONTRIBUSI	2,690

Sumber: data olahan 2018.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, dalam kegiatan usaha bakso , dibutuhkan biaya sekitar Rp. 3,070,000 untuk memproduksi sebanyak 420 porsi bakso. Harga jual sebesar Rp. 20,000 dan biaya fix sebesar Rp. 601,833. Setelah mendapatkan kisaran biaya tetap dan biaya variable dalam kegiatan usaha bakso, maka dapat dilakukan analisis break even point dalam kegiatan usaha ini.

BEP unit produk = FC / (P-VC)
BEP unit rupiah = FC / (1 – (VC/P))
BEP UNIT = 601,833 / (10,000 – 7,310)
= 601,833 / 2,690
= 223,7 Dibulatkan menjadi 234
BEP UNIT RUPIAH = 601.833 / (1 – (7,310 / 10,000)
= 601.833 / (1 – 0.731)
= 601.833 / 0.269
= 2,237,298.6
PEMBUKTIAN = BEP UNIT X HARGA JUAL
= 223,7 atau 224 X 10,000 = 2,237,298.6

		Perbulan
BEP UNIT	**BEP unit produk = FC / (P-VC unit)**	223.7
BEP UNIT RUPIAH	**BEP unit rupiah = FC / (1 – (VC unit /P)**	2,237,298.6

Titik pulang pokok atau break even point dalam kegiatan usaha bakso berada pada angka 223,7 unit atau dalam rupiah sebesar Rp. 2,237,298.6

5. KESIMPULAN DAN SARAN

a. Kesimpulan

Analisa *break even point* merupakan analisa yang menentukan dimana nilai titik pulang pokok pada suatu kegiatan industri / usaha. Nilai pulang pokok ini merupakan kondisi dimana kondisi usaha memasuki titik pulang pokok atau dalam kondisi nol. Kondisi ini merupakan kondisi kegiatan usaha tidak mengalami kerugian maupun mengalami keuntungan. Jika suatu industri atau usaha telah mendapatkan laba hasil produksi yang melewati titik pulang pokok, maka bisa dinyatakan bahwa usaha tersebut mendapatkan keuntungan.

b. Saran

Agar tetap dapat berjalan dengan baik, baik pelaku maupun pemegang kepentingan yang terlibat langsung dalam kegiatan pariwisata dan pengelolaan usaha mikro yang ada di kawasan wisata goa sunyaragi dapat melakukan beberapa hal, yaitu:

1) Adanya pelatihan buku besar sederhana yang dapat digunakan sebagai pencatat transaksi usaha.
2) Pelatihan mengenai strategi marketing umkm.
3) Pelatihan akuntansi sederhana yang dapat diterapkan dalam kegiatan umkm.
4) Peninjauan kembali lokasi usaha yang ada di wisata goa sunyaragi.

6. REFERENSI

Kasmir (2010:334-335) dalam (Choiriyah dkk, 2016)

Agustina Pradita Marhaeni, 2009. “Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tegel Di KecMargono. 2004. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: PT Rineka Cipta.

Aulia Puspita.K. D, 2012. “ Analisis Break Even Terhadap Perencanaan Laba PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogayakarta”..

Anwar dan Asmawarni, 2013. “Penentapan Break Even Point Produksi Minyak kelapa Dan Ampas pada PT. Bireuen Coconut Oil”, Malikussaleh Industrial Engineering Journal, Vol. 14, No. 1:)37-44.Pressman. 2015. Rekayasa Perangkat Lunak: Pendekatan Praktisi Buku I. Yogyakarta: Andi.

Fajri Razak, Suhadak, dan Dwiatmanto, 2015. “Analisisi Break Even Point Sebagai Alat

Perencanaan Penjualan Dan Laba (Studi PADA PT. WISMILAK INTI MAKMUR, TBK)". Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol. 2 No. 1. Sukmadinata, 2006. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung : Graha Aksara.

Halim, Abdul., dan Supomo, Bambang. 2007. Akuntansi Manajemen Edisi Pertama. Yogyakarta: BPFE.

Handoko, T. Hani. 2013. Manajemen Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFE.

Jalaluddin Dimisyqiyani, Darminto, dan Topowijino, 2014. "Analisisi Break Even Point Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan(Studi Pada Koperasi Sari Apel Brosem Periode 2011-2013)", Jurnal Administrasi Bisnis (JAB,) Vol. 13 No. 1.

Retno Ariyani, Sri Mangesti Rahayu, dan Achmad Husani, 2014 "Analisis Break

Even Point Sebagai Dasar pengambilan Keputusan Manajemen

TerhadapPerencanaan Volume Penjualan Dan Laba (Studi Kasus Pada PT.

Cakra Guna Cipta Malang Periode 2011-2013)", Jurnal Administrasi Bisnis

(JAB), Vol. 11, No. 1.

Rinda Christina dan Rini Aprilia. "Analisis Hubungan Break Even Point Dengan

Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV Adi Putra Utama Palembang".

Sartono. 2010. Manajemen Keuangan (Teori dan Aplikasi). Yogyakarta: BPFE.

Sigit. 2002. Analisa Break Even Ancangan Linear Secara Ringkas dan Pasti Edisi

3. Yogyakarta: BPFE.

Suci Mulya Wijayanti, Darminto, dan Muhammad Saif., "Analisis Break Even

Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Dan Laba (Studi Pada PT.

Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk)".

Sulina Surika Hutani, Caska, dan Gani Haryana. "Analisis Break Even Point Pada

Usaha Keupuk Singkong UD Kelompok Tani Kulim Unggul Kelurahan

Kulim Kota Pekanbaru