

# ANALISIS TITIK PULANG POKOK (*Break Even Point*) USAHA KOPI TORAYAKU PADA IKM RAJA BAWANG DI KOTA PALU

## *ANALYSIS POINT HOME (Break Even Point) COFFEE BUSINESS TORAYAKU IKM KING ONION IN PALU CITY*

<sup>1</sup>Nega Jarwati, <sup>2</sup>Patta Dua, <sup>3</sup>Marliyah

<sup>1,2,3</sup>*Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Palu*

[negajarwati@gmail.com](mailto:negajarwati@gmail.com)

[pattadua@gmail.com](mailto:pattadua@gmail.com)

[Marliyah69@gmail.com](mailto:Marliyah69@gmail.com)

### **ABSTRAK**

Kopi torayaku merupakan salah satu produk yang dihasilkan oleh IKM Raja Bawang yang dijadikan ole-ole khas Kota Palu. Kopi torayaku memiliki kualitas yang tahan lama serta aroma dan rasa yang khas, sehingga banyak konsumen yang mengkonsumsi dan menjadikan kopi torayaku sebagai ole-ole baik di Kota Palu maupun diluar Kota Palu. Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui titik pulang pokok (*Break Even Point*) dari usaha kopi torayaku pada IKM Raja Bawang di Kota Palu. Penelitian dilaksanakan di IKM Raja Bawang bertempat di Jalan Abdul Rahman Saleh Kelurahan Birobuli Utara Kecamatan Palu Selatan Kota Palu. Penelitian ini dilaksanakan pada Bulan April sampai Mei 2018. Responden dalam penelitian ini adalah pimpinan atau pemilik IKM Raja Bawang dan dua karyawan bagian produksi. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Titik Pulang Pokok (*Break Even Point*). Berdasarkan Hasil Penelitian, analisis data dan pembahasan maka diambil kesimpulan sebagai berikut : Titik pulang pokok untuk produk kopi torayaku kemasan 100 gr dicapai pada volume produksi sebanyak 30 kemasan dengan harga jual Rp. 30.000/kemasan maka nilai penjualan pada saat titik pulang pokok sebesar Rp. 900.000/bulan, sedangkan produk kopi torayaku kemasan 200 gr dicapai pada volume produksi sebanyak 14 kemasan dengan harga jual Rp. 50.000/kemasan maka nilai penjualan pada saat titik pulang pokok sebesar Rp. 700.000/bulan.

**Kata kunci :** Kopi Torayaku, BEP (*Break Even Point*), IKM Raja Bawang

### **ABSTRACT**

*Coffee Torayaku is one of the products produced by IKM King Onion which is used as a OLE-ole typical of Palu city. Coffee Torayaku has a durable quality and aroma and taste distinctive, so that many consumers consume and make coffee Torayaku as OLE-OLE both in the city of Palu and outside the city of Palu. The purpose of this research is to know the point of return (Break Even Point) from the business of Torayaku coffee to IKM Raja Bawang in Palu City. The research was held at IKM Raja Bawang located at Jalan Abdul Rahman Saleh of the North Birobuli Sub district of Palu Selatan City. This study was conducted in April to May 2018. The respondent in this study was the leader or owner of IKM King Onion and two employees of the production section. The analysis tool used in this research is the Break Even Point. Based on the research, data analysis and discussion are concluded as follows: The main return point for coffee products Torayaku Packaging 100 GR achieved on production volumes as much as 30 packs with a selling price of Rp. 30,000/package then the value of the sale at the point of the principal return of Rp. 900.000/month, whereas coffee products Torayaku Packaging 200 gr*

*achieved on the production volume as much as 14 packs with a selling price of Rp. 700,000/month.*

**Keywords:** *coffee Torayaku, BEP (Break Even Point), IKM king of Onions*

## **PENDAHULUAN**

Kopi merupakan salah satu hasil komoditi perkebunan yang memiliki nilai ekonomis dan berperan penting sebagai sumber devisa negara. Kopi tidak hanya berperan penting sebagai sumber devisa melainkan juga merupakan sumber penghasilan sekitar kurang dari satu setengah juta jiwa petani kopi di Indonesia (Rahardjo, 2012).

Upaya memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya dengan meminimalkan biaya produksi dan tentunya berkelanjutan merupakan sasaran utama bagi semua pelaku usaha termasuk didalamnya IKM Raja Bawang yang tujuan akhirnya akan meningkatkan kesejahteraan bagi pelaku usaha tersebut. Pelaku usaha yang ingin mencapai sasaran dan tujuan tersebut tentunya memerlukan informasi yang merupakan salah satu penunjang di dalam menjalankan dan mengembangkan usaha. Informasi yang dibutuhkan bukan hanya dari external perusahaan saja seperti pasar dan harga yang berlaku di pasaran, akan tetapi juga di perlukan informasi dari internal perusahaan itu sendiri, seperti titik pulang pokok atau dimana perusahaan tidak mendapat laba dan juga tidak menderita rugi. Titik pulang pokok merupakan tingkat aktivitas dimana suatu perusahaan tidak mendapat laba dan juga tidak menderita rugi. Titik impas dapat juga di definisikan sebagai titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya atau sebagai titik dimana total margin kontribusi sama dengan total biaya tetap. Titik pulang pokok dapat juga di hitung dengan menggunakan metode persamaan grafik (Samryn, 2002).

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan diatas, maka masalah yang dapat dirumuskan adalah berapakah titik pulang pokok (*Break Even Point*) dari usaha kopi torayaku pada IKM Raja Bawang ?

## **METODE**

Penelitian dilaksanakan di IKM Raja Bawang bertempat di Jalan Abdul Rahman Saleh Kelurahan Birobuli Utara Kecamatan Palu Selatan Kota Palu. Penelitian ini dilaksanakan pada Bulan April sampai Mei 2018. Penentuan responden dalam penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purpossive*). Yakni pimpinan atau pemilik IKM Raja Bawang dan dua karyawan bagian

produksi sebagai responden. Jadi jumlah keseluruhan responden adalah sebanyak 3 orang. Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan cara observasi dan wawancara langsung dengan responden, yaitu pemilik atau pimpinan perusahaan dengan menggunakan daftar pertanyaan. Data sekunder diperoleh dari instansi terkait dan literatur yang relevan dengan tujuan penelitian ini.

Analisis data yang digunakan untuk mencapai tujuan yang diharapkan yaitu Analisis Titik Pulang Pokok, yang dirumuskan (Antara, 2012) sebagai berikut :

$$TR = TC$$

$$TR = P \times Q$$

$$TC = TFC + TVC$$

$$TC = TFC + (AVC \times Q)$$

Maka persamaan di atas dapat disederhanakan menjadi :

$$P \times Q = TFC + (AVC \times Q)$$

$$P \times Q - (AVC \times Q) = TFC$$

$$Q (P - AVC) = TFC$$

Keterangan :

TR = Total penerimaan industri kopi torayaku yang dihasilkan dikali dengan harga jual produk per bungkus (Rp).

TC = Total biaya (*Total Cost*) yang dikeluarkan industri kopi torayaku selama kegiatan produksi (Rp)

TFC = Total biaya tetap (*Total Fixed Cost*) yang dikeluarkan industri kopi torayaku yang terdiri dari biaya penyusutan alat dan pajak (Rp)

AVC = Rata-rata biaya variabel per unit (*Average Variable Cost*) (Rp)

P = Harga jual kopi torayaku per bungkus (Rp)

Q = Total produksi kopi torayaku (Bungkus)

Teori tersebut dapat disederhanakan dengan tujuan untuk mencari nilai titik pulang pokok penerimaan, menjadi persamaan sebagai berikut :

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR = Penerimaan pada posisi titik pulang pokok (Rp)

P = Harga pada posisi titik pulang pokok (Rp)

Q = Jumlah produksi pada titik pulang pokok (Bungkus).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis penerimaan dan pendapatan dalam penelitian ini dapat di bagi menjadi 2 produk kemasan kopi torayaku. Produksi, penerimaan dan pendapatan kopi torayaku IKM Raja Bawang diperhitungkan dalam 1 bulan dapat terlihat pada tabel 2.

**Tabel 2. Jenis Kemasan, Jumlah Unit Produksi, Harga Jual, Penerimaan, Biaya Produksi, Pendapatan dan Persentase Produksi Usaha Kopi Torayaku pada IKM Raja Bawang di Kota Palu, 2018**

No.	Jenis Kemasan (gr)	Jumlah Unit	Harga Jual (Rp)	Penerimaan (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Pendapatan (Rp)	Persentase (%)
1.	Kopi Torayaku 100 gr	1.450	30.000	43.500.000	18.500.537	43.500.000	54
2.	Kopi Torayaku 200 gr	750	50.000	37.500.000	7.888.485	37.500.000	46
<b>Jumlah</b>		<b>2.200</b>	<b>80.000</b>	<b>81.000.000</b>	<b>26.389.022</b>	<b>81.000.000</b>	<b>100</b>

Total penerimaan usaha kopi torayaku IKM Raja Bawang sebesar Rp 81.000.000/bulan, dan total biaya produksi yang dikeluarkan secara keseluruhan adalah sebesar Rp 26.389.022/bulan, sehingga total pendapatan usaha kopi torayaku IKM Raja Bawang adalah sebesar Rp. 81.000.000/bulan

### Analisis Titik Pulang Pokok (*Break Even Point*)

Berdasarkan data yang diperoleh, maka analisis titik pulang pokok perkemasan adalah sebagai berikut :

### **Analisis Titik Pulang Pokok Untuk Produk Kemasan 100 gr**

Analisis titik pulang pokok untuk setiap kemasan ini dilakukan dengan mencari jumlah produksi fisik (Jumlah Kemasan) dan penerimaan (TR) dari setiap produk kemasan pada posisi titik pulang pokok. Usaha kopi torayaku IKM Raja Bawang untuk kemasan 100 gr, didasarkan pada data lampiran 5.

Produksi usaha kopi torayaku untuk kemasan 100 gr sebanyak 1450 kemasan/bulan dengan harga jual Rp 30.000/kemasan, diperoleh penerimaan sebesar Rp 43.500.000/bulan. Pendapatan yang diperoleh sebesar Rp 24.999.463/bulan.

Perhitungan TPP Kopi Torayaku

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

$$AVC = \frac{17.972.627}{1.450}$$

$$AVC = 12.395$$

Volume produksi pada titik pulang pokok dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} TTP (Q) &= \frac{TFC}{P - AVC} \\ &= \frac{527.910}{30.000 - 12.395} \\ &= \frac{527.910}{17.605} \\ &= 30 \text{ kemasan} \end{aligned}$$

Jadi, volume penjualan pada titik pulang pokok untuk produk kopi torayaku dalam kemasan 100 gr adalah sebesar 30 kemasan dengan harga jual Rp. 30.000 per kemasan.

Penerimaan pada titik pulang pokok dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 TR &= P \times Q \\
 &= 30000 \times 30 \\
 &= \text{Rp. } 900.000
 \end{aligned}$$

Jadi, penerimaan pada titik pulang pokok dalam satuan rupiah adalah Rp.900.000. Titik pulang pokok pada produk kopi torayaku yang dijual dalam bentuk kemasan 100 gr adalah 30 kemasan dengan penerimaan sebesar Rp.900.000 maka untuk produksi kopi torayaku kemasan 100 gr pada IKM Raja Bawang di Kota Palu sudah mencapai titik pulang pokok, karena volume produksi sebelum pada titik pulang pokok sebanyak 1450 Kemasan/bulan dengan harga Rp. 30.000/kemasan. Jadi IKM Raja Bawang memperoleh keuntungan sebesar Rp.43.500.000/bulan.

### **Analisis Titik Pulang Pokok Untuk Produk Kemasan 200 gr**

Analisis titik pulang pokok untuk produk kopi torayaku dalam kemasan 200 gr, didasarkan atas data yang tercantum pada lampiran 6.

Produksi, penerimaan dan pendapatan usaha kopi Torayaku (kemasan 200 gr) IKM Raja Bawang di Kota Palu selama 1 bulan untuk kemasan 200 gr sebanyak 14 kemasan/bulan dengan harga jual Rp 50.000/kemasan, diperoleh penerimaan sebesar Rp. 37.500.000/bulan. Pendapatan yang diperoleh sebesar Rp.29.611.515/bulan.

Perhitungan TPP Kopi Torayaku

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

$$AVC = \frac{7.342.373}{750}$$

$$AVC = 9.790$$

Volume produksi pada titik pulang pokok dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 TTP(Q) &= \frac{TR}{P - AVC} \\
 &= \frac{546.112}{50.000 - 9.790} \\
 &= \frac{546.112}{40.210} \\
 &= 14 \text{ kemasan}
 \end{aligned}$$

Jadi, volume penjualan pada titik pulang pokok untuk produk kopi torayaku dalam kemasan 200 gr adalah sebesar 14 kemasan dengan harga jual Rp. 50.000 per kemasan.

Penerimaan pada titik pulang pokok dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} TR &= P \times Q \\ &= 50.000 \times 14 \\ &= \text{Rp. } 700.000 \end{aligned}$$

Jadi, penerimaan pada titik pulang pokok dalam satuan rupiah adalah Rp. 700.000.

Titik pulang pokok pada produk kopi torayaku yang dijual dalam bentuk kemasan 200 gr adalah 14 kemasan dengan penerimaan sebesar Rp.700.000 maka untuk produksi kopi torayaku kemasan 200 gr pada IKM Raja Bawang di Kota Palu sudah mencapai titik pulang pokok, karena volume produksi sebelum pada titik pulang pokok sebanyak 750 Kemasan/bulan dengan harga Rp. 50.000/kemasan. Jadi IKM Raja Bawang memperoleh keuntungan sebesar Rp. 37.500.000/bulan.

#### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka diperoleh kesimpulan bahwa kemasan produk kopi Torayaku IKM Raja Bawang ada 2 jenis kemasan yaitu kemasan 100 gr dan kemasan 200 gr dimana: Titik pulang pokok untuk produk kopi torayaku kemasan 100 gr dicapai pada volume produksi sebanyak 30 kemasan dengan harga jual Rp. 30.000/kemasan maka nilai penjualan pada saat titik pulang pokok sebesar Rp. 900.000/bulan. Titik pulang pokok produk kopi torayaku kemasan 200 gr dicapai pada volume produksi sebanyak 14 kemasan dengan harga jual Rp. 50.000/kemasan maka nilai penjualan pada saat titik pulang pokok sebesar Rp. 700.000/bulan.

Melalui penelitian ini diharapkan agar IKM Raja Bawang dapat menjadikan standar produksi dari nilai Break Even Point (BEP) usaha kopi torayaku tersebut, yaitu memproduksi diatas nilai kedua Break Even Point (BEP) tersebut sehingga tidak mengalami kerugian.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Antara, M. 2012. *Agribisnis dan Penerapannya dalam Penelitian*. Edukasi Mitra Grafika, Palu.

- Noor, Nurdin. 2002. *Peluang dan Tantangan Pengembangan Industri Kopi Bubuk di Indonesia*. Pusat penelitian kopi dan kakao.
- Rahardjo, Pudji, 2012. *Panduan Budidaya dan Pengolahan Kopi Arabika dan Robusta*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Samryn, LM. 2002. *Akuntansi Manajerial Suatu Pengantar*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Soekartawi, 2003. *Agribisnis Teori dan aplikasi*. PT. Raja grafindo persada,jakarta.