

PERENCANAAN LABA UMKM BUBUR AYAM PASUNDAN

Triana Olivia Tahol^{1*}, Putri Azizah Fitriyah Maharani², Hikmatul Maghfiroh³,
Mochamad Reza Adiyanto⁴

¹⁻⁴ Universitas Trunojoyo Madura

E-mail: ¹⁾ [triana.olivia20@gmail.com](mailto: triana.olivia20@gmail.com), ²⁾ [putriazizahfitriyahmaharani@gmail.com](mailto: putriazizahfitriyahmaharani@gmail.com),
³⁾ [hikmatul1306@gmail.com](mailto: hikmatul1306@gmail.com), ⁴⁾ [reza.adiyanto@trunojoyo.ac.id](mailto: reza.adiyanto@trunojoyo.ac.id)

Abstract

This research focuses on elucidating the intricacies of sales planning with a particular emphasis on achieving the desired profit levels through the utilization of Break Even Point (BEP) and Cost of Goods Sold (HPP) analysis. Employing a descriptive qualitative approach, this study leverages semi-structured interviews as the primary method for data collection, specifically targeting small-scale entrepreneurs as the key informants. The primary objective is to provide a comprehensive understanding of the challenges and opportunities associated with sales planning in the context of achieving optimal profit margins. The findings of this research reveal a monthly loss of -2,831,000, prompting a critical examination of the existing business model. To attain a desired income margin of 50%, it is determined that an increase in sales volume is imperative. Specifically, selling 387 portions per day at a price point of 16,986 per portion is identified as the strategic approach to offsetting losses and achieving the targeted profit margin. This insight underscores the importance of meticulous planning and strategic decision-making in the realm of sales management. Furthermore, the analysis of Break Even Point (BEP) and Cost of Goods Sold (HPP) emerges as a pivotal tool for entrepreneurs in crafting effective profit plans. The simplicity of the calculations employed in this study is highlighted as a practical advantage, enabling entrepreneurs to navigate the complexities of sales planning with relative ease.

Keywords: Break Even Point, Cost of Good Sold, Profit

Abstrak

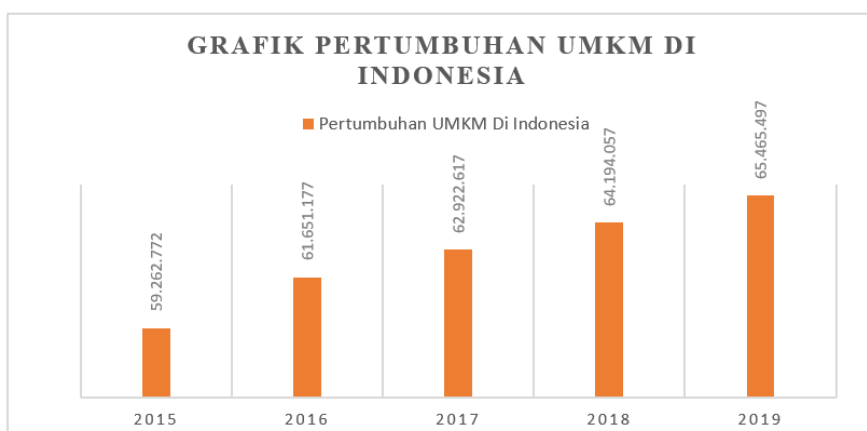
Penelitian ini berfokus pada penjelasan mengenai seluk-beluk perencanaan penjualan dengan penekanan khusus pada pencapaian tingkat keuntungan yang diinginkan melalui penggunaan analisis Break Even Point (BEP) dan Harga Pokok Penjualan (HPP). Dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, penelitian ini menggunakan wawancara semi-terstruktur sebagai metode utama untuk pengumpulan data, yang secara khusus menargetkan pengusaha kecil sebagai informan kunci. Tujuan utamanya adalah untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang tantangan dan peluang yang terkait dengan perencanaan penjualan dalam konteks mencapai margin keuntungan yang optimal. Temuan dari penelitian ini mengungkapkan kerugian bulanan sebesar -2.831.000, yang mendorong dilakukannya pemeriksaan kritis terhadap model bisnis yang ada. Untuk mencapai margin laba yang diinginkan sebesar 50%, ditentukan bahwa peningkatan volume penjualan sangat penting. Secara khusus, menjual 387 porsi per hari dengan harga Rp 16.986 per porsi diidentifikasi sebagai pendekatan strategis untuk mengimbangi kerugian dan mencapai margin keuntungan yang ditargetkan. Wawasan ini menggarisbawahi pentingnya perencanaan yang cermat dan pengambilan keputusan strategis dalam bidang manajemen penjualan. Selanjutnya, analisis Break Even Point (BEP) dan Harga Pokok Penjualan (HPP) muncul sebagai alat yang sangat penting bagi para pengusaha

dalam menyusun rencana laba yang efektif. Kesederhanaan perhitungan yang digunakan dalam penelitian ini disorot sebagai keuntungan praktis, memungkinkan pengusaha untuk menavigasi kompleksitas perencanaan penjualan dengan relatif mudah.

Kata kunci: *Break Even Point*, Harga Pokok Penjualan, Laba

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan bisnis yang dilakukan seseorang secara pribadi, rumah tangga, maupun bisnis yang cangkupannya masih sempit atau kecil (Sudrartono et al., 2022). Perkembangan UMKM di Indonesia menunjukkan tren positif yang artinya tiap tahun terjadi perkembangan, tumbuhnya kegiatan usaha ini membuat manfaat bagi perekonomian negara karena banyaknya tenaga kerja yang diserap. Salah satu peran besarnya yakni menjadi benteng pertahanan ekonomi di tengah krisis yang terjadi, namun dalam realitanya kegiatan ekonomi ini belum bisa menjadi sektor mandiri karena masih banyak permasalahan yang dialami (Purwanti, 2018).



Gambar 1. Grafik Pertumbuhan UMKM di Indonesia

Sumber: (Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2020)

Masalah-masalah yang dihadapi tersebut dibagi menjadi dua kategori, masalah internal dan eksternal. Masalah internal terdiri dari sumber daya pengelola yang masih rendah, kelemahan dalam struktur bisnis dan keterbatasan dalam kemampuan memasuki pasar, isu teknologi, dan permasalahan dalam badan usahanya sendiri serta pengelolaannya (Purwanti, 2018). Masalah permodalan juga kerap kali menjadi penghalang pengusaha untuk

mengembangkan bisnisnya, oleh karena itu peminjaman modal pada perbankan menjadi sebuah alternatif penyelesaian. Pemerintah juga memberikan dana usaha berupa Kredit Usaha Rakyat (KUR), namun cara mendapatkan kredit ini cukup sulit karena pihak bank selaku lembaga yang ditunjuk sangat kritis dalam menimbang resiko yang dihadapi saat memberikan pinjaman. Oleh karena itu dibutuhkan data penjamin yang bisa meyakinkan pihak kreditur (bank) untuk mau menginvestasikan uangnya di suatu usaha, data ini bisa berupa laporan keuangan (Widyastuti, 2017).

Dalam penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan sistem pencatatan keuangan (akuntansi) yang dilakukan UMKM ditemukan bahwa laporan keuangan memiliki peran penting dalam perencanaan pengembangan usaha baik dalam segi pendapatan hingga perencanaan ekspansi, laporan keuangan yang digunakan bisa juga berupa catatan sederhana yang disusun oleh pemilik jika usahanya masih dalam skala kecil. Contoh paling sederhana dalam penerapan catatan keuangan ialah dalam penetapan laba, perencanaan keuntungan bisa dihitung dari BEP (*Break Even Point*/titik impas) dan HPP (Harga Pokok Produksi) perhitungan ini termasuk yang paling sederhana (Yulianeu & Rohimah, 2017). Salah satu UMKM yang masih belum menerapkan perhitungan akuntansi adalah Bubur Ayam Pasundan yang terletak di Perumahan Telang Indah, Telang, Kecamatan Kamal, Kabupaten Bangkalan, Jawa Timur. Sehingga pemiliknya yakni Ibu Siti Khodijah tidak bisa menghitung keuntungan yang didapat tiap bulannya, bahkan kerap kali mengalami kerugian.

Dari uraian di atas maka sangat penting bagi para pengusaha khususnya UMKM untuk bisa menentukan rencana laba karena hal tersebut merupakan tujuan utama organisasi, oleh karena itu diperlukan metode sederhana yang bisa dilakukan usahawan supaya bisa menghitung laba mereka. Maka kami membuat artikel dengan judul “Penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) Dan *Break Even Point* (BEP) Dalam Perencanaan Laba UMKM Bubur Ayam Pasundan”.

TINJAUAN PUSTAKA

Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan adalah total biaya produksi yang telah dikeluarkan selama periode tertentu, yang mencakup biaya produksi awal dan penambahan persediaan produk, dikurangi dengan persediaan produk yang tersisa pada akhir periode. Harga pokok adalah biaya yang telah terjadi, namun belum digunakan atau dikurangkan dari pendapatan (Mursyidi, 2008). Penentuan harga pokok melibatkan pengalokasian biaya langsung yang

terkait dengan produk atau layanan yang dihasilkan selama satu periode. Ini berarti menentukan biaya yang terkait dengan setiap unit produk atau layanan.

Harga pokok penjualan memiliki keuntungan sebagai dasar untuk menentukan harga jual dan jumlah keuntungan yang diperoleh bisnis. Harga pokok yang ditambahkan ke biaya-biaya lain untuk menentukan harga jual menunjukkan besarnya keuntungan yang diperoleh usaha dari produk tersebut. atau barang dagangan untuk dijual.

Berikut ini adalah komponen harga pokok penjualan:

1. Persediaan Barang Awal

Persediaan barang yang ada pada awal tahun berjalan disebut persediaan awal. Neraca saldo periode berjalan, neraca awal perusahaan, dan neraca tahun sebelumnya semuanya menunjukkan saldo persediaan barang awal.

2. Persediaan Barang Akhir

Persediaan barang yang ada pada akhir periode tahun berjalan dikenal sebagai persediaan barang dagangan akhir. Pada akhir periode, saldo persediaan ini terlihat pada data penyesuaian perusahaan.

3. Pembelian Bersih

Pembelian bersih adalah semua barang yang diperoleh perusahaan, termasuk pembelian kredit dan tunai, ditambah biaya transportasi pembelian, dikurangi diskon dan pengembalian pembelian yang berlaku.

Unsur-unsur berikut membentuk harga pokok penjualan:

1. Biaya bahan baku adalah semua komponen yang secara khusus termasuk dalam perhitungan harga pokok produk dan merupakan komponen penting dari produk akhir (Usry, 2004). Sedangkan, menurut (Norren, 2004) unsur-unsur yang secara fisik dan mudah dilacak ke produk dan merupakan komponen integral dari hasil akhir dianggap sebagai bahan langsung.
2. Biaya tenaga kerja, tenaga kerja merupakan pekerjaan yang dilakukan orang untuk menghasilkan suatu barang, baik secara fisik maupun mental (Mulyadi, 2003). Biaya yang terkait dengan penggunaan tenaga kerja manusia dikenal sebagai biaya tenaga kerja. Tenaga kerja langsung (merupakan tenaga kerja yang mengubah bahan atau barang mentah menjadi barang jadi secara langsung (Usry, 2004).

3. Biaya *Overhead* (Biaya Tidak Langsung). Pengeluaran selain biaya tenaga kerja langsung disebut sebagai biaya overhead (biaya tidak langsung). Semua biaya yang tidak dapat dikaitkan langsung dengan hasil tertentu dianggap overhead (Usry, 2004).

Break Even Point (BEP)

Menurut Supriyono, titik impas juga dikenal sebagai *break even point*, adalah saat dimana total pendapatan perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan yang menghasilkan laba atau rugi sama dengan nol. Sementara menurut (Harahap, 2007:358), *break even point* merujuk pada situasi dimana perusahaan tidak mengalami kerugian, yang berarti bahwa semua biaya dapat ditutupi oleh pendapatan penjualan.

Berdasarkan beberapa pendapat para ahli, dapat dikatakan bahwa *break even point* atau disebut juga titik impas adalah suatu keadaan dimana suatu usaha tidak memperoleh pendapatan setelah dikeluarkannya biaya-biaya dalam pelaksanaan operasi produksi, dengan kata lain seluruh pendapatan dan beban adalah sama.

Analisis *break even point* atau titik impas adalah metode yang digunakan oleh manajer perusahaan untuk menentukan pada tingkat produksi atau penjualan berapa perusahaan akan mencapai titik dimana laba dan kerugian seimbang (Sigit, 2002:1).

Asumsi-asumsi yang digunakan dalam analisis *break even point*, sebagaimana disebutkan oleh Mulyadi dalam bukunya “Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat dan Rekayasa” (2001:260), mencakup hal-hal berikut:

1. Variabilitas biaya diasumsikan sesuai dengan pola yang telah diprediksi.
2. Harga jual produk dianggap tetap pada berbagai tingkat volume penjualan.
3. Kapasitas produksi pabrik dianggap relatif stabil.
4. Harga bahan baku dan faktor-faktor produksi dianggap tidak mengalami perubahan.
5. Efisiensi dalam proses produksi dianggap konsisten.
6. Perubahan dalam tingkat persediaan awal dan akhir dianggap tidak berdampak signifikan.
7. Komposisi produk yang dijual dianggap tidak mengalami perubahan.
8. Hanya volume penjualan yang mempengaruhi biaya.

Setelah perusahaan menentukan volume penjualan, biaya variabel, dan biaya tetap, perusahaan dapat menentukan ambang titik impas. Ada dua cara untuk mengetahui titik impas, yaitu sebagai berikut:

1. Pendekatan Teknik Persamaan

Ketika jumlah pendapatan dan jumlah pengeluaran sama, suatu perusahaan akan mencapai titik impas ($\text{Laba} = 0, y = 0$). Laba dapat diperoleh melalui persamaan berikut:

$$Y = cx - bx - a$$

Keterangan:

y = Laba

x = Jumlah produk yang dijual

c = Harga jual persatuan

a = Biaya tetap

b = Biaya variabel per satuan

Maka perhitungan titik impas (*Break Even Point*) dalam unit atau satuan produk yang dijual adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP}_{(\text{Unit})} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Tertimbang}}$$

Sedangkan rumus perhitungan *Break Even Point* (titik impas) dalam rupiah adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP}_{(\text{Rp})} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Volume Produksi}}}$$

2. Pendekatan Grafik

Dalam pendekatan ini, titik impas (BEP) dapat diidentifikasi ketika garis pendapatan penjualan dan garis biaya bertemu pada satu titik tunggal, atau dengan kata lain BEP terletak pada titik perpotongan antara garis pendapatan penjualan dan garis biaya (Halim & Supomo, 2009:55).

Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah strategi kerja yang melibatkan perkiraan dampak keuangan jangka panjang maupun jangka pendek dalam bentuk modal kerja, saldo kas, dan prediksi laba-rugi. Perencanaan laba jangka panjang adalah proses berkelanjutan yang digunakan untuk mengambil keputusan secara terstruktur, dengan mengintegrasikan perkiraan terbaik mengenai situasi di masa depan, serta mengorganisasi tindakan yang diperlukan untuk melaksanakan keputusan tersebut. Bagi perusahaan, perencanaan laba memberikan beberapa keuntungan, antara lain:

1. Memberikan pendekatan yang terarah dalam menyelesaikan masalah.
2. Memotivasi manajemen untuk menilai masalah dengan cepat dan membangun kebiasaan peninjauan menyeluruh sebelum mengambil keputusan.
3. Menciptakan lingkungan organisasi yang mendorong pencapaian laba.
4. Mendorong partisipasi dan koordinasi di antara segmen manajemen organisasi yang berbeda sehingga keputusan akhir dan rencana saling berhubungan.
5. Memberikan peluang untuk evaluasi terorganisir terhadap aspek organisasi yang berbeda serta pengujian berkala dan pembaruan kebijakan dasar.

Sangat penting untuk membagi rencana ini menjadi anggaran jangka pendek yang dapat dikelola untuk mencapai tujuan pertumbuhan dan keuntungan yang diantisipasi. Pertumbuhan dan profitabilitas jangka panjang harus stabil untuk memenuhi tujuan laba jangka panjang, yang merupakan prasyarat bagi realisasi strategi manajemen jangka panjang yang sukses. Perencanaan laba memerlukan aktivitas seperti menetapkan target dan sasaran laba yang realistis serta metode yang diterapkan manajemen untuk mencapainya.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM yang berada di Telang, Bangkalan. Sampel dalam penelitian ini yaitu UMKM Bubur Ayam Pasundan. Objek penelitian berkaitan dengan jenis data yang digunakan yaitu data *primer*. Metode yang digunakan yaitu dengan wawancara tidak berstruktur, tidak berstandar, informal, atau berfokus dimulai dari pertanyaan umum dalam area yang luas pada penelitian. Wawancara ini biasanya diikuti oleh suatu kata kunci, agenda atau daftar topik yang akan dicakup dalam wawancara. Namun tidak ada pertanyaan yang ditetapkan sebelumnya kecuali dalam wawancara yang awal sekali. Wawancara ini menghasilkan banyak data, tetapi juga memiliki *dross rate* tertinggi, terutama apabila pewawancaranya tidak berpengalaman. Dross rate adalah jumlah materi atau informasi yang tidak berguna dalam penelitian. Wawancara dilaksanakan pada hari Minggu, 5 November 2023, di UMKM Bubur Ayam Pasundan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Profil UMKM Bubur Ayam Pasundan

Nama Usaha : Bubur Ayam Pasundan

Lokasi : Perumahan Telang Indah, Telang, Kec. Kamal, Kab. Bangkalan,
Jawa Timur

Pemilik : Siti Khodijah

No. Telepon : 081201009822

Jenis Usaha : Perdagangan

Gambaran Umum UMKM Bubur Ayam Pasundan

Bubur ayam Pasundan merupakan salah satu jenis makanan khas Indonesia yang biasanya terbuat dari nasi yang dihaluskan dengan kuah kaldu berwarna kuning dan ditaburi suwiran ayam, seledri, bawang goreng, kacang kedelai goreng, emping, serta kerupuk. Makanan ini termasuk dalam menu sarapan yang cukup digemari oleh masyarakat Indonesia. Salah satu UMKM yang menjual bubur ayam Pasundan adalah Bubur Ayam Pasundan yang berlokasi di Perumahan Telang Indah, Telang, Kec. Kamal, Kab. Bangkalan, Jawa Timur.

Ibu Siti Khodijah memulai usaha bubur ayam Pasundan ini sudah kurang lebih 2 tahun dengan modal awal sebesar Rp. 3.000.000. Modal awal ini digunakan untuk membeli gerobak, peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan untuk menjual bubur ayam Pasundan.

Klasifikasi Biaya-Biaya

Dalam rangka menganalisis dan mengelola efisiensi keuangan UMKM Bubur Ayam Pasundan, perlu dilakukan klasifikasi biaya-biaya yang terlibat dalam proses produksi. Berikut adalah biaya-biaya yang perlu diperhatikan dalam mengelola dan merencanakan keuangan suatu usaha.

Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku adalah total pengeluaran yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memperoleh bahan mentah yang diperlukan dalam proses produksi. Hal ini mencakup biaya pembelian bahan mentah, transportasi, penyimpanan, dan biaya operasional terkait. Pengelolaan biaya bahan baku merupakan bagian penting dari strategi operasional dan keuangan suatu usaha untuk menjaga efisiensi dan profitabilitas. Berikut adalah rincian biaya bahan baku UMKM Bubur Ayam Pasundan.

Tabel 1. Biaya Bahan Baku UMKM Bubur Ayam Pasundan

No	Keterangan	Kebutuhan	Harga Satuan	Total Harga /Bulan
1	Beras	60 Kg	Rp. 15.000	Rp. 900.000

No	Keterangan	Kebutuhan	Harga Satuan	Total Harga /Bulan
2	Ayam	90 Kg	Rp. 35.000	Rp. 3.150.000
3	Kerupuk	30 Kg	Rp. 15.000	Rp. 450.000
4	Kacang	4 Kg	Rp. 20.000	Rp. 80.000
5	Timun	60 Kg	Rp. 8.000	Rp. 480.000
6	Pangsit	150 Bungkus	Rp. 3.000	Rp. 450.000
7	Cabe	15 Kg	Rp. 80.000	Rp. 1.200.000
8	BawangMerah	30 Kg	Rp. 60.000	Rp. 1.800.000
9	BawangDaun	30 Ikat	Rp. 5.000	Rp.150.000
10	Garam	2 Bungkus	Rp. 2.000	Rp. 4.000
11	Royco	120 Sachet	Rp. 500	Rp. 60.000
12	Lada	30 Sachet	Rp. 5.000	Rp. 150.000
13	Daun Salam	30 tusuk	Rp. 1.000	Rp. 30.000
14	Serai	30 batang	Rp. 1.000	Rp. 30.000
15	Kecap	60 Sachet	Rp. 5.000	Rp. 300.000
16	Kedelai	4 Kg	Rp. 20.000	Rp. 80.000
17	Minyak	60 Liter	Rp. 12.000	Rp. 720.000
Jumlah				Rp. 10.034.000

Sumber: Data primer

Berdasarkan perincian biaya bahan baku UMKM Bubur Ayam Pasundan di atas, diketahui bahwa total biaya bahan baku untuk satu bulan produksi adalah Rp. 10.034.000. Meskipun proses produksi dilakukan berdasarkan pesanan dan permintaan konsumen, perhitungan total biaya di atas diakumulasikan pada akhir setiap periode bulanannya. Oleh karena itu, setiap bulan, pemilik usaha perlu mengalokasikan dana sebesar Rp. 10.034.000 untuk memenuhi kebutuhan bahan baku yang dibutuhkan dalam pembuatan bubur ayam.

Biaya Tenaga Kerja Langsung

Upah atau gaji yang didapat secara langsung dan konsisten yang berkaitan dengan produksi suatu barang atau jasa, rangkaian pekerjaan tertentu, atau keduanya dikenal sebagai biaya tenaga kerja langsung. Biaya tenaga kerja langsung juga dapat didefinisikan sebagai biaya tenaga kerja bagi karyawan yang benar-benar membuat produk di lini produksi. UMKM

Bubur Ayam Pasundan memiliki satu tenaga kerja yang sekaligus menjadi pemilik usaha, dimana ia menggaji dirinya sendiri sebesar Rp. 3.000.000,- per bulannya.

Biaya *Overhead*

Biaya *overhead* merujuk pada pengeluaran yang tidak secara langsung terkait dengan produksi barang atau penyediaan jasa, namun tetap merupakan kebutuhan yang diperlukan dalam menjalankan operasional bisnis. Berikut adalah rincian biaya *overhead* UMKM Bubur Ayam Pasundan.

Tabel 2. Biaya *Overhead* UMKM Bubur Ayam Pasundan

No	Keterangan	Kebutuhan	Harga Satuan	Total Harga/Bulan
1	Sewa, Listrik, Air	30 hari	Rp. 15.000	Rp. 450.000
2	Gas	15 tabung	Rp. 19.000	Rp. 285.000
3	Tissue	1 buah	Rp. 7.000	Rp. 7.000
4	<i>Styrofoam</i>	15 <i>Pack</i>	Rp. 26.000	Rp. 390.000
5	Plastik Kerupuk	60 bungkus	Rp. 2.500	Rp. 150.000
6	Kantong Plastik	30 bungkus	Rp. 4.000	Rp. 120.000
7	Sendok Plastik	15 bungkus	Rp. 16.000	Rp. 240.000
8	Bensin	30 liter	Rp. 15.000	Rp. 450.000
9	Sabun Cuci Piring	650 ml	Rp. 15.000	Rp.15.000
Jumlah				Rp. 2.107.000

Sumber: Data primer

Berdasarkan rincian biaya *overhead* UMKM Bubur Ayam Pasundan di atas, terlihat bahwa total biaya *overhead* untuk satu bulan produksi mencapai Rp. 2.107.000. Setiap bulan, pemilik usaha perlu mengalokasikan dana sebesar Rp. 2.107.000 untuk menutupi biaya sewa, listrik, air, gas dan perlengkapan lainnya.

Biaya Akumulasi Penyusutan

Akumulasi penyusutan adalah jumlah total aset yang telah disusutkan atau dikurangkan selama periode waktu tertentu, dan jumlah ini akan terus meningkat sejalan dengan penambahan nilai masa manfaat aset tersebut. Berikut adalah biaya akumulasi penyusutan gerobak, peralatan dan perlengkapan UMKM Bubur Ayam Pasundan dengan harga perolehan sebesar Rp. 3.000.000 dan nilai masa manfaat aset selama 5 tahun.

Biaya Akumulasi Penyusutan

$$\begin{aligned}
 (\text{Gerobak, Peralatan \& Perlengkapan}) &= \frac{\text{Harga Perolehan}}{\text{Umur Ekonomis}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 3.000.000}}{5 \text{ Tahun} \times 12 \text{ bulan}} \\
 &= \text{Rp. 50.000/Bulan}
 \end{aligned}$$

Biaya akumulasi penyusutan setiap bulannya adalah Rp. 50.000. Artinya, untuk mengakomodasi penyusutan aset tersebut, UMKM Bubur Ayam Pasundan perlu mengalokasikan dana sebesar Rp. 50.000 setiap bulan untuk menjaga nilai aset selama penggunaannya dan membantu mengantisipasi penggantian atau perbaikan di masa depan.

PEMBAHASAN

Klasifikasi Biaya Berdasarkan Biaya Variabel dan Biaya Tetap

Pada suatu usaha seperti UMKM Bubur Ayam Pasundan, biaya digunakan untuk membantu perencanaan dan pengendalian biaya, maka biaya perlu dikelompokkan menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Berikut adalah pengklasifikasian biaya variabel dan biaya tetap pada UMKM Bubur Ayam Pasundan.

Tabel 3. Biaya Variabel dan Biaya Tetap UMKM Bubur Ayam Pasundan

Keterangan	Biaya Variabel	Biaya Tetap
Bahan baku	Rp. 10.034.000	
Tenaga Kerja Langsung	Rp. 3.000.000	
<i>Overhead</i>		
Sewa, Listrik, Air		Rp. 450.000
Gas	Rp. 285.000	
<i>Tissue</i>	Rp. 7.000	
<i>Styrofoam</i>	Rp. 390.000	
Plastik Kerupuk	Rp. 150.000	
Kantong Plastik	Rp. 120.000	
Sendok Plastik	Rp. 240.000	
Bensin		Rp. 450.000
Sabun Cuci Piring	Rp. 15.000	
Gerobak, peralatan & perlengkapan		Rp. 3.000.000
Akm. Penyusutan		Rp. 50.000
Total	Rp. 14.241.000	Rp. 3.950.000

Sumber: Data primer

Tabel 3. di atas menggambarkan bagaimana klasifikasi biaya-biaya tersebut pada bulan Oktober 2023 menghasilkan informasi total biaya variabel sebesar Rp. 14.241.000 dikeluarkan oleh UMKM Bubur Ayam Pasundan dan total biaya tetap sebesar Rp.3.950.000.

Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) UMKM Bubur Ayam Pasundan

Bubur Ayam Pasundan merupakan usaha mikro yang memproduksi makanan khas Indonesia. Untuk menghitung biaya produksi dan biaya penjualan, diperlukan informasi mengenai persediaan, biaya produksi dan biaya non produksi. Data persediaan didapatkan melalui persediaan awal dan akhir bahan baku. Persediaan bahan baku merujuk pada barang yang belum diolah dan masih tersimpan dalam gudang. Bahan baku ini akan digunakan saat ada pesanan. Jika pada akhir periode masih ada bahan baku yang tersisa, barang tersebut akan dicatat dan disimpan dengan baik hingga periode berikutnya.

Selain informasi tentang stok barang yang tersedia, perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan juga memerlukan data biaya produksi dan biaya non produksi. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, biaya produksi mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead*. Sementara itu, biaya non produksi melibatkan biaya iklan, biaya pengiriman, komisi penjualan dan lain sebagainya. Dengan menggunakan data-data yang telah diuraikan sebelumnya, perhitungan harga pokok penjualan dapat dilakukan dengan lebih mudah. Berikut adalah laporan harga pokok penjualan (HPP) UMKM Bubur Ayam Pasundan.

Tabel 4. Perhitungan Harga Pokok Penjualan UMKM Bubur Ayam Pasundan

UMKM Bubur Ayam Pasundan Harga Pokok Penjualan Periode Oktober 2023	
Saldo awal Persediaan awal bahan baku	Rp. 12.000.000
Pembelian bahan baku	Rp. 10.034.000
Saldo akhir bahan baku	Rp. 3.360.000
Bahan baku yang digunakan	Rp. 18.674.000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp. 3.000.000
Biaya <i>overhead</i>	Rp. 2.107.000

Total biaya	<u>Rp. 5.107.000</u>
Total biaya produksi	Rp. 23.781.000
Saldo awal persediaan barang dalam proses	Rp. -
Saldo akhir persediaan barang dalam proses	Rp. -
Harga pokok produksi	<u>Rp. 23.781.000</u>
Saldo awal persediaan barang jadi	Rp. -
Barang tersedia untuk dijual	Rp. -
Saldo akhir persediaan barang jadi	Rp. -
Harga pokok penjualan	<u>Rp. 23.781.000</u>

Sumber: Data primer

Dari hasil laporan tersebut, terlihat bahwa harga pokok penjualan (HPP) UMKM Bubur Ayam Pasundan sebesar Rp. 23.781.000. Dengan informasi ini, harga jual produk dapat dihitung dengan membagi harga pokok penjualan dengan dengan jumlah bubur ayam yang diproduksi pada bulan tersebut, yaitu sebanyak 2.100 porsi, harga jual per porsinya adalah Rp. 10.000. Perhitungan laba rugi diperlukan untuk mengetahui laba yang diperoleh. Berikut adalah laporan laba rugi UMKM Bubur Ayam Pasundan.

Tabel 5. Laporan Laba Rugi UMKM Bubur Ayam Pasundan

UMKM Bubur Ayam Pasundan Laporan Laba Rugi Periode Oktober 2023	
Penjualan	Rp. 21.000.000
<i>Return</i> dan pengurangan penjualan	Rp. -
Potongan penjualan	<u>Rp. -</u>
Penjualan bersih	Rp. 21.000.000
Harga pokok penjualan	<u>Rp. 23.781.000</u>
Laba kotor	Rp. -2.781.000
Biaya	
Biaya akumulasi penyusutan	Rp. 50.000
Total biaya	<u>Rp. 50.000</u>
Laba bersih sebelum pajak	Rp. - 2.831.000
Pajak	<u>Rp. -</u>
Laba bersih setelah pajak	Rp. - 2.831.000

Sumber: Data primer

Pada bulan Oktober 2023 Bubur Ayam Pasundan memproduksi bubur ayam sebanyak 2.100 porsi dengan harga jual Rp.10.000, dengan biaya tenaga kerja langsung sebesar Rp.3.000.000, total biaya *overhead* sebesar Rp.2.107.000. Biaya penjualan dihitung dengan menambahkan biaya produksi dengan saldo awal persediaan barang jadi dan mengurangnya dengan saldo akhir persediaan barang jadi. Namun karena tidak ada stok persediaan barang jadi, maka biaya penjualan tetap sama dengan biaya produksi, yaitu sebesar Rp. 23.781.000. Dalam laporan laba rugi, diketahui bahwa UMKM Bubur Ayam Pasundan mengalami kerugian sebesar Rp. 2.831.000.

Penentuan Harga Jual

Laporan laba rugi di atas menunjukkan bahwa UMKM Bubur Ayam mengalami kerugian. Hal ini mungkin terjadi dikarenakan harga jual yang ditentukan oleh pemilik usaha mengikuti harga pasar. Oleh karena itu, dalam menentukan harga jual sebaiknya pemilik usaha menggunakan perhitungan yang mempertimbangkan semua biaya produksi.

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual} &= \text{HPP} + \text{Laba yang diinginkan} \\ \text{Harga Jual} &= \text{Rp. 23.781.000} + (50\% \times \text{Harga jual}) \\ \text{Harga Jual} - 50\% \text{ Harga jual} &= \text{Rp. 23.781.000} \\ \text{Harga jual} &= \text{Rp. 23.781.000} : 50\% \\ \text{Harga jual} &= \text{Rp. 47.562.000}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual/ Porsi} &= \frac{\text{Harga jual}}{\text{Volume produksi}} \\ &= \frac{\text{Rp. 47.562.000}}{2.100} \\ &= \text{Rp. 22.648}\end{aligned}$$

Berdasarkan penentuan harga jual di atas, diketahui bahwa harga jual bubur ayam per porsi sebesar Rp. 22.648. Hasil perhitungan ini membantu menentukan harga jual yang sesuai dengan biaya produksi dan keuntungan yang diinginkan untuk menjaga kelangsungan dan profitabilitas UMKM Bubur Ayam Pasundan.

Perhitungan *Contribution Margin* (CM)

Contribution Margin (CM) digunakan untuk menilai dampak perubahan dalam tingkat penjualan terhadap kontribusi laba. Berikut adalah cara perhitungannya.

$$\text{Contribution Margin} = \text{Pendapatan penjualan} - \text{Biaya variabel}$$

$$= \text{Rp. } 21.000.000 - \text{Rp. } 14.241.000$$

$$= \text{Rp. } 6.759.000$$

$$\begin{aligned} \text{Contribution Margin Ratio} &= 1 - \frac{VC}{S} \\ &= 1 - \frac{\text{Rp. } 14.241.000}{\text{Rp. } 21.000.000} \\ &= 1 - 0,67814 \\ &= 0,32186 \\ &= 32,19\% \text{ (pembulatan)} \end{aligned}$$

Perhitungan tersebut menunjukkan bahwa bubur ayam yang diolah tersebut mampu mendatangkan keuntungan bagi usaha tersebut sebesar Rp. 6.759.000 atau sebesar 32,19% sehingga hal ini masih di bawah rencana laba dengan persentase 50% dan menyebabkan kerugian bagi pemilik.

Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Langkah berikutnya adalah melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam bentuk rupiah dan unit. Perhitungan BEP dilakukan pada UMKM Bubur Ayam Pasundan untuk menentukan batas minimal produksi dan penjualan dengan menggunakan data penjualan, biaya tetap dan biaya variabel. Berikut adalah perhitungan BEP dalam rupiah:

$$\begin{aligned} \text{BEP}_{(\text{Rp})} &= \frac{FC \text{ Total}}{1 - \frac{VC \text{ Total}}{S \text{ total}}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 3.950.000}{1 - \frac{\text{Rp. } 14.241.000}{\text{Rp. } 21.000.000}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 3.950.000}{1 - 0,67814} \\ &= \frac{\text{Rp. } 3.950.000}{0,32186} \\ &= \text{Rp. } 12.272.417 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa titik impas (BEP) dalam rupiah terjadi pada Rp. 12.272.417. Pada titik ini, usaha Bubur Ayam Pasundan berada dalam kondisi dimana tidak ada keuntungan atau kerugian, sehingga laba EBIT dari penjualan mencapai Rp.12.272.417 dan menjadi 0.

Langkah selanjutnya adalah menghitung BEP dalam unit, dimana harga jual yang ditetapkan oleh pemilik usaha adalah sebesar Rp. 10.000 per porsi, sedangkan harga jual dari hasil perhitungan berdasarkan hasil pertimbangan seluruh biaya produksi adalah sebesar Rp.16.986 per porsi. Berikut adalah perhitungannya:

$$\begin{aligned} \text{BEP}_{(\text{unit})} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga / porsi (owner)} - \left(\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{volume produksi}}\right)} \\ &= \frac{3.950.000}{10.000 - \left(\frac{14.241.000}{2.100}\right)} \\ &= \frac{3.950.000}{10.000 - 6.781} \\ &= \frac{3.950.000}{3.219} \\ &= 1.227 \text{ porsi} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP}_{(\text{unit})} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga/porsi (h. perhitungan)} - \left(\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{volume produksi}}\right)} \\ &= \frac{3.950.000}{22.648 - \left(\frac{14.241.000}{2.100}\right)} \\ &= \frac{3.950.000}{22.648 - 6.781} \\ &= \frac{3.950.000}{15.867} \\ &= 249 \text{ porsi} \end{aligned}$$

Hasil perhitungan BEP dalam unit di atas menunjukkan bahwa pada harga jual yang ditetapkan oleh pemilik usaha yaitu sebesar Rp. 10.000 per porsi, titik impas terjadi ketika jumlah penjualan bubur ayam mencapai 1.227 porsi. Sedangkan, pada harga jual yang ditentukan dari hasil perhitungan yaitu sebesar Rp. 22.648 per porsi, titik impas terjadi ketika jumlah penjualannya mencapai 249 porsi.

Perencanaan Penjualan pada Tingkat Laba yang Diharapkan

Suatu bisnis harus mampu menjual barangnya dalam jumlah yang lebih besar dari ambang titik impas jika ingin memperoleh keuntungan dalam jumlah tertentu. Sebelum merencanakan strategi penjualan, usaha tersebut perlu menetapkan target laba yang ingin

dicapai. Rencana penjualan ini didasarkan pada analisis pada bulan Oktober 2023 dan ditindaklanjuti dengan penentuan target laba yang diharapkan pada bulan November 2023. Pemilik usaha Bubur Ayam Pasundan menargetkan laba sebesar 50% atau sebesar Rp. 23.763.000 pada bulan November 2023. Selanjutnya, penjualan yang perlu dicapai agar perusahaan dapat mencapai target laba tersebut adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan}_{(\text{unit})} &= \frac{(\text{Biaya tetap} + \text{target laba})}{\text{Marjin kontribusi per unit (harga sebenarnya)}} \\
 &= \frac{3.950.000 + 23.763.000}{3.219} \\
 &= \frac{27.713.000}{3.219} \\
 &= 8.609 \text{ porsi}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan}_{(\text{unit})} &= \frac{(\text{Biaya tetap} + \text{target laba})}{\text{Marjin kontribusi per unit (harga perhitungan)}} \\
 &= \frac{3.950.000 + 23.763.000}{10.205} \\
 &= \frac{27.713.000}{15.867} \\
 &= 1.746 \text{ porsi}
 \end{aligned}$$

Sedangkan perhitungan penjualan dalam rupiah adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan}_{(\text{Rp})} &= \frac{(\text{Biaya tetap} + \text{target laba})}{\text{Rasio Margin kontribusi}} \\
 &= \frac{3.950.000 + 23.763.000}{0,32186} \\
 &= \frac{27.713.000}{0,32186} \\
 &= \text{Rp. 86.102.653}
 \end{aligned}$$

UMKM Bubur Ayam Pasundan berupaya untuk meningkatkan laba sebesar 50% pada bulan November 2023. Dari dasar persentase tersebut, target perolehan laba yang ingin dicapai pada periode tersebut adalah sebesar Rp.23.763.000. Untuk mencapai tujuan tersebut, UMKM Bubur Ayam Pasundan perlu menjual 8.609 porsi (harga sebenarnya) dan 1.746 porsi

(harga perhitungan) atau mencapai penjualan Rp. 86.102.653 pada bulan November 2023 agar mencapai target laba yang diharapkan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan:

- 1) Berdasarkan penentuan harga jual di atas, diketahui bahwa harga jual bubur ayam terhitung sebesar Rp. 22.648.
- 2) Hasil perhitungan BEP dalam rupiah menunjukkan titik impas terjadi pada Rp. 12.272.417.
- 3) Hasil perhitungan BEP unit dengan penentuan harga jual sebesar Rp. 22.648 titik impas terjadi ketika jumlah penjualan mencapai 1.746 porsi. Sedangkan apabila menggunakan harga jual yang ditetapkan oleh pemilik usaha yaitu sebesar Rp. 10.000/porsi, titik impas terjadi ketika jumlah penjualan bubur ayam mencapai 8.609 porsi.

Berdasarkan uraian kesimpulan diatas maka saran yang dapat diberikan untuk pemilik bubur ayam pasundan yaitu penentuan laba oleh pemilik usaha yakni sebesar 50% pada bulan November 2023, menjadi dasar target perolehan laba yang ingin dicapai adalah sebesar Rp. 11.890.500. Dalam usaha mencapai tujuan tersebut, UMKM Bubur Ayam Pasundan perlu menjual paling sedikit 8.609 porsi dengan harga yang ditetapkan oleh pemilik yakni sebesar Rp. 10.000 dan 1.746 porsi berdasarkan dari hasil perhitungan harga penjualan sebesar Rp. 22.648 atau mencapai penjualan sejumlah Rp. 49.215.497 pada bulan November 2023 agar mencapai target laba yang diharapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Purwanti, E. (2018). Analisis pengetahuan laporan keuangan pada umkm industri konveksi di Salatiga. *Among Makarti*, 10(2).
- Sudrartono, T., Nugroho, H., Irwanto, I., Agustini, I. G. A. A., Yudawisastra, H. G., Amaria, H., ... & Sudirman, A. (2022). *Kewirausahaan UMKM Di Era Digital*.
- Widyastuti, P. (2017). Pencatatan Laporan Keuangan Berbasis Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas (SAK ETAP) Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Bidang Jasa. *Journal for Business and Entrepreneurship*, 1(1).
- Yulianeu, A., & Rohimah, A. S. (2017). Penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) di Rumah Kelom Geulis Kayungyun Tasikmalaya dengan Metode Break Even. *Jurnal Manajemen Informatika (JUMIKA)*, 2(2).

- Choiriyah, Vivin Ulfathu., AR, Moch. Dzulkrirom., & Hidayat, Raden Rustam. (2016). Analisis Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014). *Jurnal Administrasi dan Bisnis (JAB)*, 35(1).
- Muryati., & Susilo, Joko. (2021). Analisa Harga Pokok Penjualan dalam Menentukan Laba pada Rumah Makan Putri Solo "Takana Jo Kampuang" Muara Bulian. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 21(1).
- Novalianti, Sasya Puti., Purwantini, Pudji Hastuti., & Widyarini, Indah. (2022). Penentuan Harga Pokok Penjualan Dan Perencanaan Laba Jangka Pendek Olahan Salak Di Ud. Cristal, Sleman, Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA)*, 6(1)