



PENENTUAN HARGA JUAL DAN BEP KOPIMAS DI KELOMPOK TKM WAJADA DESA CILANGKAP KABUPATEN BANYUMAS

DETERMINING SELLING PRICE AND BREAK EVEN POINT OF KOPIMAS BY WAJADA SELF EMPLOYED GROUP, CILANGKAP VILLAGE, BANYUMAS DISTRICT

Fathmi Aqinna Rifqia

Program Studi Agribisnis Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Peradaban,

Email : fathmiaqinnarifqia@peradaban.ac.id

ABSTRACT

This study was done in Wajada self-employed group in Cilangkap Village, Gumelar sub-district, Banyumas district. The goal of the study is to determine the Cost of Goods Manufactured to calculate the selling price. Full costing method is a costing system that assigns all cost involved with manufacturing specific product, including raw material costs, direct labor costs, and factory overhead costs, both fixed and variable costs. The selling price can be calculated by adding the cost of goods manufactured to the desired profit. The primary data is obtained by interviewing with the source person based on the questionnaires and the secondary data is obtained from the documents related to the study. The study showed that the cost of goods manufactured is Rp13.146. If the desired profit margin is 20%, the suggested selling price is Rp15.800. Yet, the current selling price is Rp14.000. To obtain the desired profit, the researcher advised raising the price to Rp15.800 or doubling production capacity. The break even point will be reached at a sales volume of 183 packs or IDR2.558.116. A margin of safety of 23,9 percent means that level of sales in that position cannot fall from more than 23,9 percent so that the business does not incur a loss.

Keywords : agro-industry, desmigratif, kopimas, selling price

PENDAHULUAN

Pembentukan kelompok tenaga kerja mandiri Wajada merupakan implementasi pemberdayaan dari program desmigratif yang dilaksanakan sesuai dengan pilar yang kedua yaitu pilar usaha produktif. Agroindustri kopi menjadi pilihan usaha produktif yang dipilih. Pemilihan kegiatan usaha berupa pengolahan kopi

dengan pertimbangan potensi kopi di wilayah Gumelar cukup besar yaitu 10 ha perkebunan kopi. Kualitas dari wilayah Banyumas sudah diakui sejak masa VOC, terbukti kopi menjadi komoditas primadona yang diperdagangkan VOC. Kopi jawa disukai melebihi kopi Yaman, Arab dan Ethiopia. Pada tahun 1830 M diberlakukan kebijakan tanam paksa



tanaman kopi khususnya untuk wilayah Jawa (Yuan, 2018).

Konsumsi kopi sebagai minuman di Indonesia meningkat pesat dari tahun ke tahun. Data dari Kementerian Pertanian menunjukkan bahwa konsumsi kopi nasional pada tahun 2016 mencapai 302 ribu ton dan meningkat pada tahun 2019 menjadi 308 ribu ton (Kementerian Pertanian RI, 2019). Menurut International Coffee Organization (ICO), konsumsi kopi dalam negeri dari tahun 2010 hingga tahun 2019 bergerak dari 198 ribu hingga mencapai 282 ribu ton. ICO melaporkan bahwa terjadi peningkatan tren konsumsi kopi di Indonesia. Data pertumbuhan jumlah peminum kopi di Indonesia sebesar 8 persen pada tahun 2015. Angka ini lebih besar dibandingkan pertumbuhan konsumsi kopi dunia yang hanya 6 persen (ICO, 2020). Tren konsumsi kopi yang cenderung meningkat menjadikan potensi tersendiri bagi agroindustri pengolahan kopi dimasa yang akan datang. Sehingga, pemilihan agroindustri kopi sebagai usaha produktif kelompok Wajada merupakan keputusan yang tepat.

Perempuan-perempuan purna migran yang tergabung dalam kelompok Wajada

ini melakukan kegiatan pengolahan biji kopi. Biji kopi dimasak untuk menghilangkan kadar air (roasting) dan dihaluskan (grinding). Proses pemasakan dan penghalusan menggunakan mesin modern bantuan dari program Desmigratif. Kopi produksi kelompok Wajada menggunakan merk dagang Kopimas.

Harga pokok produksi menurut Mulyadi (2015), merupakan semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang atau jasa selama periode bersangkutan. Dengan kata lain, bahwa harga pokok produksi merupakan biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku hingga menjadi barang jadi yang siap jual. Melakukan perhitungan harga pokok produksi perlu memperhatikan unsur-unsur biaya yang termasuk dalam harga pokok produksi itu sendiri dan metode yang digunakan dalam pengumpulan biaya produksi. Penentuan Harga pokok produksi itu ditentukan oleh bagaimana cara perusahaan tersebut memproduksi. Umumnya sifat pengolahan produk didasarkan atas pesanan dan pengolahan produk yang didasarkan pada proses.



Tirayoh et al. (2014) menambahkan, mengetahui harga pokok dari produk yang dihasilkan memiliki manfaat sebagai acuan dalam menentukan harga jual. Menurut Pandini & Nurchayati (2018), manfaat bila perusahaan mengetahui harga pokok setiap produk yang dihasilkan, yaitu dapat memantau realisasi biaya, menghitung laba rugi, dan menghitung harga pokok persediaan barang jadi dan barang dalam proses.

Harga jual merupakan salah satu unsur atau elemen dari laporan laba rugi suatu perusahaan dagang. Apabila perusahaan akan menyusun laporan keuangan khususnya laporan laba rugi, maka harus dilakukan perhitungan harga jual yang terjadi dalam periode berjalan. Ketepatan perhitungan harga jual mempengaruhi keakuratan laba yang diraih perusahaan atau rugi yang ditanggung perusahaan. Mengingat pentingnya ketepatan dalam perhitungan harga jual maka pada kesempatan ini dibahas tentang proses perhitungan harga jual secara tepat. Menurut Lestari & Permana (2018), bagian penting dalam laporan keuangan adalah laporan laba rugi (*income statement*) yang memuat laporan tentang penjualan yang telah dilakukan dan dibandingkan dengan

biaya pembuatan barang jadi tersebut atau diistilahkan harga jual.

Adwan et al. (2022) menjelaskan bahwa, apabila penetapan harga dilakukan dengan tepat, maka produk yang ditawarkan memiliki potensi untuk menarik minat konsumen, dimana harga yang tepat merupakan harga yang sesuai dengan kualitas produknya sehingga dapat memberikan kepuasan pada konsumen. Penetapan harga yang tepat ditentukan dengan empat macam metode diantaranya, yaitu menetapkan harga berdasarkan permintaan, menetapkan harga berdasarkan biaya, menetapkan harga berdasarkan laba, dan menetapkan harga berdasarkan persaingan.

Harga berpengaruh langsung terhadap perolehan keuntungan. Ketelitian produsen dalam menentukan harga jual berpengaruh terhadap berapa jumlah keuntungan yang ditargetkan masuk dalam agroindustri. Apabila penetapan harga dilakukan dengan tepat, maka produk yang ditawarkan memiliki potensi untuk menarik minat konsumen, dimana harga yang tepat merupakan harga yang sesuai dengan kualitas produknya sehingga dapat memberikan



kepuasan pada konsumen (Praputri et al., 2019). Penetapan harga yang tepat ditentukan dengan empat macam metode diantaranya, yaitu menetapkan harga berdasarkan permintaan, menetapkan harga berdasarkan biaya, menetapkan harga berdasarkan laba, dan menetapkan harga berdasarkan persaingan (Efendi, 2018).

Analisis *break even* merupakan salah satu analisis yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume dan penjualan. *Break even* sendiri di artikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Menurut Munawir (2013), *break even* sendiri di artikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. BEP bertujuan untuk mengetahui hubungan antara biaya, keuntungan, harga jual dan volume produksi. Keempat komponen tersebut saling berkaitan. Jika perusahaan dapat berproduksi dengan biaya yang efisien, maka akan dapat menciptakan harga jual yang bersaing. Melalui harga jual yang bersaing, volume

penjualan akan semakin meningkat untuk mencapai keuntungan yang maksimal (Ananda & Hamidi, 2019).

Setiap usaha bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting. Perencanaan memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume laba. Salah satu teknik analisis biaya volume laba adalah analisis *break even*. Penelitian mengenai harga jual dan BEP menjadi menarik untuk diteliti berdasarkan uraian diatas.

Berdasarkan uraian yang terdapat dari latar belakang masalah dan identifikasi masalah diatas, maka yang menjadi rumusan permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berapakah harga jual untuk produk Kopimas dari kelompok TKM Wajada?



2. Berapakah Break Even Point untuk produk Kopimas dari kelompok TKM Wajada?

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian studi kasus berupa penelitian terapan (*applied*) yang bersifat deskriptif eksploratif dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif.

Penelitian akan dilakukan di agroindustri Kopimas yang dikelola oleh kelompok desmigratif Wajada Desa Cilangkap Kecamatan Gumelar pada bulan September 2024.

Proses penentuan tempat dan pengambilan sampel dilakukan secara sengaja. Menurut Sugiyono (2014), *purposive* adalah teknik pengambilan sampel atau pemilihan daerah penelitian dengan mempertimbangkan alasan yang telah diketahui sebelumnya dan dianggap relevan atau dapat mewakili objek yang diteliti. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh anggota dari kelompok tenaga kerja mandiri Wajada. Anggota kelompok merupakan para eks tenaga migran Indonesia di Desa Cilangkap. Sampel dalam penelitian ini dinamakan informan. Penentuan informan dilakukan dengan cara penunjukan langsung dengan pertimbangan yaitu mereka yang

mempunyai latar belakang sebagai pelaku yang mempengaruhi pengambilan kebijakan pada kelompok tenagakerja mandiri Wajada dan menguasai serta mengetahui informasi yang terkait dengan penelitian ini.

Metode yang digunakan untuk menghitung harga pokok produksi adalah metode *full costing*. Metode *full costing* memperhitungkan semua unsur biaya produksi yang terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel. Menurut Mulyadi (2015), perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode *full costing* dinyatakan dengan rumus:

Biaya bahan baku	xxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxx
Biaya overhead variabel pabrik	xxx
Biaya overhead tetap pabrik	xxx+
Harga pokok produksi	xxx

Harga penjualan ditentukan dengan metode berbasis biaya dimana pada metode ini dilaksanakan dengan cara menambahkan persentase tertentu dari penentuan harga pokok produksi untuk mendapatkan keuntungan yang diinginkan. Rumusnya sebagai berikut :

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{TC} + \text{Laba}}{\text{Total Produksi}}$$

Harga jual "Kopimas" dalam penelitian ini dihitung dari produksi "Kopimas" pada bulan Agustus 2024.



Menurut Pahlevi et al. (2014), analisis sensitivitas atau laju kepekaan adalah suatu kegiatan menganalisis kembali suatu proyek untuk melihat apakah yang akan terjadi pada proyek tersebut bila suatu proyek tidak berjalan sesuai rencana.

Break Even Point (BEP) dapat diartikan sebagai suatu kondisi dimana suatu perusahaan dalam kegiatan produksinya tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak memperoleh kerugian. Hal ini dikarenakan dalam proses produksinya perusahaan menggunakan biaya tetap dan biaya variabel dan volume penjualan produknya hanya mampu menutupi biaya variabel dan biaya tetapnya saja. Jika volume penjualan produk oleh perusahaan hanya bisa menutupi seluruh biaya variabel tetapi tidak bisa menutupi seluruh biaya tetap, maka perusahaan akan merugi. Sedangkan sebaliknya apabila dari volume penjualan produk tersebut perusahaan mampu menutupi biaya variabel dan biaya tetap secara berlebih maka perusahaan tersebut memperoleh keuntungan (Saeri, 2018). Berikut rumus untuk menghitung BEP (Kasmir, 2012).

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}}$$

Keterangan

FC = biaya tetap

P = harga per unit

VC = biaya variabel

Kriteria BEP Produksi adalah sebagai berikut :

- Jika BEP Produksi < Jumlah Produksi, maka usaha berada pada posisi menguntungkan.
- Jika BEP Produksi = Jumlah Produksi, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.
- Jika BEP Produksi > Jumlah Produksi maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan.

Sementara untuk BEP Harga kriterianya adalah sebagai berikut :

- Jika BEP Harga < Harga Jual, maka usaha berada pada posisi yang menguntungkan.
- Jika BEP Harga = Harga Jual, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.
- Jika BEP Harga > Harga Jual, maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan.

Perencanaan laba dapat memudahkan manajemen dalam menjalankan kegiatan usahanya. Karena semua kegiatan



perusahaan dapat diarahkan secara terkoordinir dan terkendali. Perencanaan laba yang dibuat dengan baik akan dapat memberikan garis pedoman untuk membantu perusahaan memperkirakan tingkat laba yang akan diperoleh sehingga laba yang diperoleh lebih optimal. Manajemen perusahaan dapat mempertimbangkan faktor – faktor yang membentuk laba yang diantaranya biaya, harga jual, volume penjualan agar perencanaan laba yang dinilai baik (Yanto, 2020).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Kelompok TKM Wajada

Program desmigratif sudah mulai diluncurkan sejak tahun 2016 melalui program pilot project di Kabupaten Indramayu Provinsi Jawa Barat dan Kabupaten Wonosobo Provinsi Jawa Tengah, dilanjutkan tahun 2017 program desmigratif diluncurkan di 120 Desa yang tersebar di 10 Provinsi. Selama 2 tahun pelaksanaan program desmigratif yang menjadi kendala utama adalah terciptanya kerjasama dan koordinasi antar kementerian/lembaga dan pemangku kepentingan lainnya sehingga program desmigratif bisa menjadi sebuah program yang benar-benar terpadu dan terintegrasi

lintas Kementerian/lembaga/ pemangku kepentingan sesuai dengan konsep awal.

Kelompok tenaga kerja mandiri Wajada beranggotakan wanita purna PMI dari Desa Cilangkap. Umur anggota kelompok berkisar antara 37 - 53 tahun. Jumlah anggota awal saat pembentukan berjumlah 21 anggota, saat ini terdapat 18 anggota yang aktif. Seluruh anggota kelompok bekerja sebagai ibu rumah tangga dan ekonomi keluarga ditopang oleh suami. Sebagian besar sumber penghasilan anggota kelompok berasal dari bidang pertanian dan perdagangan. Kelompok Wajada memilih usaha produktif pengolahan kopi. Hal ini dipilih karena melihat potensi kopi di wilayah Kecamatan Gumelar. Merk dagang kopi bubuk yang digunakan adalah "Kopimas".

Manfaat yang diperoleh bagi penerima program berupa pendampingan selama dua tahun dari kementerian dan pendampingan dari desa. Kementerian memberikan bantuan berupa peralatan-peralatan yang dibutuhkan bagi kelompok dan pelatihan-pelatihan yang menunjang bagi kelompok penerima program. Bantuan peralatan yang diperoleh Kelompok Tenaga Kerja Mandiri Wajada



berupa peralatan dan mesin untuk mengolah biji kopi menjadi kopi bubuk. Pelatihan yang diterima berupa pelatihan proses produksi, pengemasan, penyuluhan produk layak edar dan pemasaran produk. Pendampingan yang dilakukan oleh petugas desmigratif antara lain membantu mengontrol proses produksi kopi bubuk, ikut serta megawasi kualitas produk dan membantu dalam segi pemasaran. Petugas desmigratif memberikan penyuluhan ke anggota tentang layanan migrasi yang aman.

Peralatan pada agroindustri kopimas berupa mesin *roasting*, mesin *grinding*, mesin pengupas basah, mesin pengupas kering dan mesin sealer. Penggunaan banyaknya mesin dalam tahapan pengolahan biji kopi menjadi kopi menjadikan agroindustri Kopimas merupakan agroindustri yang padat modal. Hal ini sejalan dengan penelitian Wahyuni (2021) di agroindustri kopi Selangit di Kabupaten Musi Rawas yang menyebutkan pengolahan kopi Selangit dikategorikan usaha padat modal.

Harga Pokok Produksi

Biaya produksi dihitung dengan metode full costing. Sistematisa untuk perhitungan biaya produksi kopimas

harus disesuaikan dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum untuk menjamin keakurasian informasi yang tersaji dalam laporan perhitungan biaya produksi. Perhitungan menggunakan satandar akuntansi dapat mencerminkan beberapa biaya yang sesungguhnya dikorbankan perusahaan selama kegiatan produksinya. Dari uraian tersebut, maka menghitung biaya produksi kopi saluan berdasarkan pengelompokan biaya-biaya sebagai berikut:

1. Biaya bahan baku

Berikut disajikan data biaya bahan baku pada produksi Kopimas:

Tabel 1. Biaya bahan baku

Bahan baku	Volume	Biaya
Biji Kopi	90 kg	Rp20.000
Total		Rp1.800.000

Sumber: Agroindustri Kopimas, 2024

Bahan baku berupa biji kopi yang diperoleh dari petani yang menjual langsung ke Kopimas. Data pembelian bahan baku berdasarkan pada data bulan Agustus 2024. Biji kopi merupakan biji kopi robusta dari tanaman hasil stek di wilayah Gumelar. Penggunaan bahan baku selama Agustus 2024 sebanyak 90 kg. Biaya bahan baku yang dikeluarkan sejumlah Rp1.800.000,00.



2. Biaya tenaga kerja

Biaya tenaga kerja di Kopimas tiap satu kali proses produksi berbeda-beda tergantung dari kehadiran anggota kelompok. Tiap kehadiran anggota kelompok dibayar sebesar Rp10.000. Anggota yang hadir bertanggungjawab baik proses produksi maupun proses pengemasan. Pada bulan Agustus 2024 terdapat 14 kehadiran sehingga biaya tenaga kerja sebesar Rp140.000,00.

3. Biaya *overhead* pabrik

Tabel 2. Biaya *overhead* pabrik

BOP	Uraian	Q	Harga (Rp)	Biaya (Rp)
Variabel	kemasan	240	1.410	338.400
	stiker	240	625	140.000
	Gas LPG	2	22.000	44.000
	pertalit	3	13.000	39.000
Tetap	Sewa	1 th	500.000	41.667
	Listrik	1 th	200.000	16.667
	Penyusutan	1 th	7.145.000	595.471
Total				Rp1.215.151

Sumber: Agroindustri Kopimas, 2024.

Tabel diatas menunjukkan BOP pada proses produksi Kopimas terdiri dari BOP variabel dan BOP tetap. BOP variabel bulan Agustus 2024 terdiri dari kemasan sebesar Rp338.400, stiker sebesar Rp140.000, gas LPG sebesar Rp44.000 dan pertalite sebesar Rp39.000. BOP tetap pada bulan Agustus 2024 terdiri dari

sewa tempat sebesar Rp41.667, listrik sebesar Rp16.667 dan penyusutan mesin sebesar Rp595.471.

1. Harga pokok produksi

Item bahan baku,tenaga kerja dan BOP tetap dan variabel menghasilkan biaya produksi Kopimas.

Tabel 3. Harga pokok produksi

Komponen Biaya	Biaya (Rp)	Jumlah (Rp)
Bahan Baku		1.800.000
Tenaga Kerja		140.000
Bop Variabel		
Kemasan	338.400	
Stiker	150.000	
Bahan Bakar	73.000	
Jumlah BOP Variabel		516.400
Bop Tetap		
Sewa	41.667	
Listrik	16.667	
Penyusutan	595.417	
Jumlah BOP Tetap		653.751
Total biaya		3.155.151

Sumber: Agroindustri Kopimas, 2024.

Total biaya diatas menghasilkan Kopimas 240 bungkus isi 150gr. Selanjutnya diperhitungkan harga pokok produksi sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Harga Pokok Produksi} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Jumlah Produk}} \\ &= \frac{\text{Rp}3.155.151}{240} \\ &= \text{Rp}13.146 \end{aligned}$$

Harga pokok produksi diperoleh dari total biaya yang dikeluarkan dibagi dengan jumlah produk yang dihasilkan. Perhitungan tersebut diperoleh harga pokok produksi



sebesar Rp13.146 per bungkus isi 150gram kopi bubuk Kopimas.

Tabel 4. Perhitungan harga pokok produksi dari pihak Kopimas

Komponen Biaya	Biaya (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
Biaya Bahan Baku		1.800.000
Biaya Tenaga Kerja		140.000
BOP variabel		
Kemasan	338.400	
Stiker	150.000	
Petalite	73.000	
Jumlah BOP Variabel		516.400
Total biaya		2.501.400

Sumber: Data diolah, 2024.

Total biaya diatas menghasilkan Kopimas 240 bungkus isi 150gr. Selanjutnya diperhitungkan harga pokok produksi sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Harga Pokok Produksi} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Jumlah Produk}} \\ &= \frac{\text{Rp}2.501.400}{240} \\ &= \text{Rp}10.423 \end{aligned}$$

Perhitungan dari Kopimas menunjukkan harga pokok produksi diperoleh dari total biaya yang dikeluarkan dibagi dengan jumlah produk yang dihasilkan. Perhitungan dari Kopimas diperoleh harga pokok produksi sebesar Rp10.423 per bungkus isi 150gram kopi bubuk Kopimas. Hal ini bertolak belakang dengan penelitian Adwan et al. (2022), yang menunjukkan bahwa

UMKM Kopi Saluan menentukan harga jual sesuai dengan laba yang diharapkan.

Penentuan Harga Jual

Laba yang diinginkan Kopimas sebesar 20 persen. Laba sebesar 20 persen sama dengan laba yang diinginkan oleh UMKM Kopi Saluan (Adwan et al, 2022). Berikut perhitungan harga jual dengan laba yang diharapkan 20 persen:

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \frac{\text{Biaya Total} + \text{Laba Yang Diharapkan}}{\text{Jumlah Produk}} \\ &= \frac{\text{Rp}3.155.151 + (\text{Rp}3.155.151 \times 20\%)}{240} \\ &= \text{Rp}15.776 \\ &= \text{Rp}15.800 \end{aligned}$$

Perhitungan di atas menunjukkan harga jual diperoleh dari total biaya yang dikeluarkan ditambah laba yang diinginkan dibagi dengan jumlah produk yang dihasilkan. Perhitungan tersebut diperoleh harga jual sebesar Rp15.800,00 per bungkus isi 150 gram kopi bubuk "Kopimas". Hal ini bertolak belakang dengan penelitian Adwan et al. (2022) yang menunjukkan bahwa UMKM Kopi Saluan menentukan harga jual sesuai dengan laba yang diharapkan.

Perbandingan harga pokok produksi dan harga jual dari peneliti dan pihak



Kopimas akan ditampilkan pada tabel berikut:

Tabel 5. Perbandingan harga pokok produksi dan harga jual

	Metode full costing	Pihak Kopimas	Selisih
Harga pokok produksi	Rp13.146	Rp10.423	Rp2.723
Harga jual	Rp15.800	Rp14.000	Rp1.800

Sumber: Data diolah, 2024.

Harga jual Kopimas sekarang sudah memperoleh laba sebesar Rp854. Harga jual yang sekarang sebesar Rp14.000 belum memenuhi laba yang diinginkan Kopimas sebesar 20 persen. Jika Kopimas ingin memperoleh laba yang diinginkan bisa dilakukan dengan menaikkan harga sebesar Rp15.800 atau dengan meningkatkan jumlah produksi menjadi 2 kali lipat lebih. Simulasi meningkatkan produksi sebesar dua kali lipat sebagai berikut:

Tabel 6. Simulasi pada kenaikan produksi dua kalilipat

Komponen Biaya	Biaya (Rp)	Jumlah (Rp)
Bahan Baku		3.600.000
Tenaga Kerja		280.000
Bop Variabel		
Kemasan	676.800	
Stiker	300.000	
Bahan Bakar	146.000	
Jumlah BOP Variabel		Rp1.032.800
Bop Tetap		
Sewa	41.667	
Listrik	16.667	

Penyusutan	595.417
Jumlah BOP Tetap	653.751
Total biaya	5.656.551

Sumber: Data diolah, 2024.

Total biaya sebesar Rp5.656.551 menghasilkan Kopimas 480 bungkus isi 150gr. Perhitungan harga pokok produksi diperoleh dari total biaya yang dikeluarkan dibagi dengan jumlah produk yang dihasilkan. Perhitungan diperoleh harga pokok produksi sebesar Rp11.784 per bungkus isi 150gram kopi bubuk Kopimas.

Perhitungan di atas menunjukkan harga jual diperoleh dari total biaya yang dikeluarkan ditambah laba yang diinginkan dibagi dengan jumlah produk yang dihasilkan. Perhitungan tersebut diperoleh harga jual sebesar Rp14.141 per bungkus isi 150gram kopi bubuk Kopimas.

Total biaya produksi Kopimas bulan Agustus 2024 dengan simulasi jika produksi dinaikkan dua kali lipat adalah Rp3.155.751 dan Rp5.656.551, mengalami kenaikan sebesar 79 persen. Harga pokok produksi kopimas mengalami penurunan dari Rp13.146 menjadi Rp11.784. Penurunan harga pokok produksi Kopimas dengan simulasi dua kali lipat sebesar sepuluh persen.



Disimpulkan bahwa semakin besar produksi dapat menurunkan harga pokok produksi. Hal ini berpotensi menaikkan laba Kopimas sehingga laba diinginkan dapat tercapai.

Analisis kepekaan menggunakan indikator bahan baku berupa harga biji kopi. Penentuan pemilihan indikator harga bahan baku karena proses produksi Kopimas biaya yang paling besar dikeluarkan adalah biaya bahan baku. Laju kepekaan dengan menaikkan harga bahan baku sebesar 30 persen. Penentuan kenaikan 30 persen dilihat dari harga biji kopi wilayah Jawa Tengah pada tahun 2018 sebesar Rp20.000,00 sedangkan harga biji kopi Agustus 2024 sebesar Rp26.000,00.

Saat bahan baku biji kopi mengalami kenaikan harga sebesar 30% maka harga pokok produksi mengalami perubahan dari Rp13.146 menjadi Rp15.386 atau mengalami kenaikan sebesar 17 persen. Harga jual Kopimas saat ini sebesar Rp14.000 sedangkan harga pokok produksi saat bahan baku naik 30 persen lebih tinggi dari harga jual. Produk Kopimas sensitif terhadap kenaikan bahan baku sebesar 30 persen.

Data yang diambil untuk perhitungan BEP merupakan data bulan Agustus 2024. Berikut data biaya variabel per unit produksi Kopimas pada bulan Agustus 2024

Tabel 7. Biaya variabel per unit

Keterangan	Jumlah
Bahan baku	Rp7.500
Tenaga kerja	Rp583
Kemasan	Rp1.410
Stiker	Rp625
Bahan bakar	Rp304
Jumlah total	Rp10.422

Sumber: Data diolah, 2024.

Biaya tetap agroindustri Kopimas pada bulan Agustus 2024 sebagai berikut:

Tabel 8. Biaya tetap Kopimas per bulan

Keterangan	Jumlah
Sewa tempat	Rp41.667
Listrik	Rp16.667
Penyusutan	Rp595.417
Jumlah total	Rp653.751

Sumber: Data diolah, 2024.

Tabel diatas diperoleh data biaya variabel per unit sebesar Rp10.422 dan biaya tetap per bulan sebesar Rp653.751. Harga jual untuk produk Kopimas sebesar Rp14.000.

Tabel 9. Data penjualan

Keterangan	Jumlah
Harga jual	Rp14.000
Volume penjualan	Rp240
Total penjualan	Rp3.360.000

Sumber: Agroindustri Kopimas, 2024.

$$\begin{aligned} BEP(\text{unit}) &= \frac{FC}{P - VC} \\ &= \frac{653.751}{14.000 - 10.422} \\ &= 183 \end{aligned}$$



$$\begin{aligned} BEP(Rupiah) &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}} \\ &= \frac{653.751}{1 - \frac{10.422}{14.000}} \\ &= 2.558.116 \end{aligned}$$

Perhitungan diatas menunjukkan agroindustri Kopimas akan mencapai titik impas pada saat penjualan 183 bungkus. Titik impas untuk jumlah penjualan sebesar Rp2.558.116.

$$\begin{aligned} MOS(Rp) &= \text{rencana penjualan} - \text{penjualan BEP} \\ &= \text{Rp}3.360.000 - \text{Rp}2.558.116 \\ &= \text{Rp}801.884 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety (\%)} &= \frac{MOS(Rp) \times 100\%}{\text{penjualan yang direncanakan}} \\ &= \frac{\text{Rp}801.884 \times 100\%}{\text{Rp}3.360.000} \\ &= 23,9\% \end{aligned}$$

Dari perhitungan margin of safety diatas maka batas penjualan "Kopimas" yang boleh turun tidak mengalami kerugian sebesar Rp801.884 atau 23,9 persen.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan perhitungan diatas dapat disimpulkan bahwa harga jual Kopimas saat ini sudah untung namun belum memenuhi target keuntungan yang diharapkan. Harga jual saat ini Rp14.000 sedangkan harga jual yang disarankan agar memperoleh keuntungan yang

diharapkan sebesar Rp15.800. Keuntungan sekarang sebesar 6,5 persen sedangkan keuntungan yang diharapkan sebesar 20 persen. Harga jual Kopimas sensitif terhadap kenaikan bahan baku sebesar 30 persen. Break Even Point akan tercapai pada volume penjualan sebesar 183 bungkus atau sebesar Rp2.558.116. Margin Of Safety sebesar 23,9 persen berarti tingkat penjualan dalam posisi tersebut tidak boleh turun dari lebih dari 23,9 persen agar usaha tersebut tidak mengalami rugi.

Saran

Hasil simpulan menunjukkan harga jual sekarang belum sesuai dengan keuntungan yang diharapkan. Kopimas meningkatkan produksi untuk mengurangi biaya total sehingga tanpa menaikkan harga laba yang diharapkan bisa tercapai. Jika tidak meningkatkan produksi maka menaikkan harga menjadi solusi untuk mencapai laba yang diharapkan. Kopimas dapat menggunakan analisis BEP untuk bisa melihat laba di masa datang di asumsikan di analisis BEP agar bisa meningkatkan laba ataupun bisa menambah laba yang di inginkan.



DAFTAR PUSTAKA

- Adwan, F. A., Rustiawati, Y., & Puspapratiwi, D. (2022). Analisis Penetapan Harga Produk Usaha Mikro Kecil Menengah Kopi Saluan di Desa Tontouan, Banggai. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 6(2), 581. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2022.006.02.22>
- Akbar, A. (2011). Peran Harga Sebagai Indikator Kualitas Jasa Persepsi dan Pengaruh Terhadap Kemungkinan Membeli Konsumen. *Fokus Manajerial*, 2, 101–120.
- Ananda, G., & Hamidi, H. (2019). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017. *Measurement: Jurnal Akuntansi*, 13(1), 1. <https://doi.org/10.33373/mja.v13i1.1789>
- Efendi, A. R. (2018). Analisis Strategi Penetapan Harga Jual Ditinjau dari Harga Pokok Produksi pada Perusahaan Aliff Catering. *PERFORMA: Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 3(3), 392–399.
- Kasmir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. Rajawali Pers.
- Lestari, W., & Permana, D. B. (2018). *Akuntansi Biaya*. RajaGrafindo Persada.
- Mulyadi. (2010). *Akuntansi Biaya* (5th ed.). UPP STIM YKPN.
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya* (5th ed.). UPP STIM YKPN.
- Munawir. (2013). *Analisa Laporan Keuangan* (4th ed.). Liberty Offset.
- Pahlevi, R., Zakaria, W. A., & Kalsum, U. (2014). Analisis Kelayakan Usaha Agroindustri Kopi Luwak di Kecamatan Balik Bukit Kabupaten Lampung Barat. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 2(1), 48–55.
- Pandini, R. I., & Nurchayati. (2018). Evaluasi Penentuan Harga Pokok Produksi CV. Lira Pratama Semarang. *Jurnal Ilmiah UNTAG Semarang*, 7(1), 1–11.
- Praputri, G., Wiendiyati, W., & Bano, M. (2019). ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK DAN HARGA JUAL KOPI BUBUK ARABIKA FLORES BAJAWA DI KOPERASI PAPA WIU KELURAHAN MANGULEWA KECAMATAN GOLEWA BARAT KABUPATEN NGADA. *Jurnal EXCELLENTIA*, 8(1 SE-Articles). <https://ejournal.undana.ac.id/index.php/JEXCEL/article/view/1318>
- Saeri, M. (2018). *Usahatani dan Analisisnya*. Universitas Wisnuwardhana. Malang Press. IKAPI No.
- Sartono, A. (2010). *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi* (Edisi Keem). BPFE Universitas Gajah Mada.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Tirayoh, V., Morasa, J., & Macpal, B. (2014). Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan Barang Produksi Pada Jepara Meubel Di Kota Bitung. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen,*



Bisnis Dan Akuntansi, 2(3), 1495–1503.

<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/5898>

Wahyuni, N. (2021). KERAGAAN AGROINDUSTRI KOPI BUBUK (Studi Kasus pada Agroindustri Kopi Selangit di Kabupaten Musi Rawas). *Jurnal Agribis*, 14(1).

Yanto, M. (2020). Penerapan Cost – Volume – Profit (Cvp) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Cv. Usaha Bersama Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi*, 9(2), 369–386. <https://doi.org/10.33373/dms.v9i2.2547>

Yuan, M. L. (2018). Perkebunan Kopi Di Karesidenan Banyumas Masa Tanam Paksa Tahun 1836-1849. *Jurnal Prodi Ilmu Sejarah* 2018.