

ANALISIS KELAYAKAN USAHA KERUPUK ATOM DENGAN METODE *REVENUE COST RATIO* DAN *BREAK EVEN POINT* DI KELURAHAN DAIK KECAMATAN LINGGA KABUPATEN LINGGA

Adilia Aminatunnisa¹, Asmaul Husna², Hadli Lidya Rikayana³
aminatunnisaadilia@gmail.com

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Maritim Raja Ali Haji

Abstract

This research aims to find out the feasibility of the business and calculate the desired profit target in Mrs. Suhana's atom cracker business in Daik Village, Lingga District, Lingga Regency. Data analysis method used in this research is revenue cost ratio method, break even point and profit target. The population of this study is the entire cost of producing Mrs. Suhana's atom crackers in 2020. The sampling method is saturated sampling. Saturated sampling is a technique of determining samples if all members of the population are sampled. The data was obtained from observations, interviews, questionnaires, and documentation. The results of this study showed that (1) based on the calculation of revenue cost ratio analysis of atom crackers, Mrs. Suhana was declared feasible because it obtained an average value of 2.34 meaning R/C ratio > 1, (2) there is a difference in achievement of break even point value in units and rupiah in each month. This is due to the difference in the amount of costs incurred each month. However, for each month, it can be seen that the sales made are good and always above the break-even point value, which means the company is able to achieve profit every month. (3) to achieve the desired profit target of Mrs. Suhana in November of Rp 1,500,000, Mrs. Suhana must sell 176 pcs of atom crackers and the amount of rupiah sales amounting to Rp 2.634.421. The conclusion of this research is from the calculation using revenue cost ratio method and break even point shows that Mrs. Suhana's atomic cracker business in 2020 has an advantage level which means that Mrs. Suhana's atom cracker business in Daik Village, Lingga District, Lingga Regency is feasible to be run or developed.

Keywords: *Business Feasibility, Atom Crackers, Revenue Cost Ratio, Break Even Point, and Profit Target.*

I. Pendahuluan

Di Kabupaten Lingga khususnya di Kelurahan Daik merupakan daerah maritim penghasil sumberdaya ikan yang berlimpah ruah. Tidak sedikit masyarakatnya yang memanfaatkan hasil laut dengan memproduksi kerupuk atom. Usaha kerupuk atom ini sangat sedikit karena kurangnya masyarakat yang ingin mengembangkan produksi kerupuk atom padahal kerupuk merupakan makanan yang biasanya dijadikan selingan untuk lauk pauk.

Peneliti telah melakukan observasi awal dengan pemilik usaha kerupuk atom pada tanggal 13 Juni 2020. Observasi ini dilakukan dengan mewawancarai pemilik usaha kerupuk atom. Dikegiatan produksi ini ditemukan suatu masalah yang terkait dengan kondisi konsumsi daya beli masyarakat yang mengalami naik turun permintaan. Setelah melihat pembukuannya mereka tidak menghitung nilai *revenue cost ratio* untuk melihat keuntungan usaha dan tidak menghitung nilai *break even point* untuk melihat kelayakan usahanya untuk perencanaan laba.

Hal inilah yang melatarbelakangi peneliti untuk pengambilan judul tentang analisis *revenue cost ratio* dan *break even point*. Karena menggunakan analisis ini kita dapat mengetahui keuntungan yang didapatkan oleh pemilik usaha, bisa dijadikan sebagai perencanaan laba ditahun yang akan mendatang, dan dapat dijadikan sebagai tolak ukur untuk menaikkan laba serta untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Kelayakan Usaha Kerupuk Atom dengan Metode Revenue Cost Ratio dan Break Even Point di Kelurahan Daik Kecamatan Lingga Kabupaten Lingga”.

Revenue Cost Ratio

Menurut Suratiyah (2015) analisis *revenue cost ratio* adalah suatu perbandingan antara penerimaan dengan biaya total. Penggunaan *revenue cost ratio* ini diketahui bertujuan untuk mengetahui berapa tingkat keuntungan yang diperoleh suatu perusahaan (dalam Asrida & Asnidar, 2017). Perhitungan hasil analisis pendapatan dengan biaya *revenue cost ratio* dapat dilihat sebagai berikut:

$$\frac{R}{C} \text{Ratio} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Total biaya}}$$

(Sumber:Asrida, Asnidar,2017)

Didalam perhitungan analisis *R/C ratio* terdapat tiga kriteria yang digunakan, yaitu sebagai berikut:

1. Apabila *R/C ratio* > 1, maka usaha tersebut dapat dikatakan menguntungkan dan layak untuk diusahakan.
2. Apabila *R/C ratio* = 1, maka usaha tersebut berada pada titik impas (*break even point*).
3. Apabila *R/C ratio* < 1, maka usaha tersebut dikatakan mengalami kerugian.

Break Even Point

Menurut Hansen dan Mowen yang dikutip oleh Puspita (2012) titik impas (*break even point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya atau dimana laba sama dengan nol. Kriteria BEP unit adalah sebagai berikut:

1. Jika BEP produksi < jumlah produksi, artinya usaha mengalami keuntungan.
2. Jika BEP produksi = jumlah produksi, artinya usaha berada pada posisi titik impas.
3. Jika BEP produksi > jumlah produksi, artinya usaha mengalami kerugian.

Kriteria BEP harga adalah sebagai berikut:

1. Jika BEP harga < harga jual, maka usaha berada pada posisi keuntungan.
2. Jika BEP harga = harga jual, artinya usaha berada pada posisi titik impas.
3. Jika BEP harga > harga jual, artinya usaha berada pada posisi kerugian.

Untuk dapat menentukan analisis *break even point* biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Menurut Efendi dan Okatriza dalam Mafut (2017) rumus yang digunakan untuk mengetahui titik impas sebagai berikut:

$$1. \text{ BEP (unit)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga} - \text{Total biaya variabel}}$$

$$2. \text{ BEP (rupiah)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Total biaya variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

(Sumber: Mafut,2017)

Perencanaan Laba

Menurut Supriyono (2002) perencanaan laba adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya. Jika perolehan laba yang didapat semakin besar, maka semakin besar juga keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan untuk di masa yang akan datang dalam mencapai tujuan bagi perusahaan baik itu rencana jangka pendek atau rencana dalam jangka panjang Menurut Salman dan Farid (2017) yang dikutip oleh Tangerang, dkk (2018) ada dua metode untuk menghitung target laba yaitu sebagai berikut:

$$1. \text{ Jumlah penjualan unit} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{harga perunit} - \text{biaya variabel perunit}}$$

$$2. \text{ Jumlah penjualan rupiah} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

II. Metode Penelitian

Objek dan Ruang Lingkup

Objek dalam penelitian ini adalah usaha kerupuk atom milik Ibu Suhana. Ruang lingkupnya adalah analisis kelayakan usaha dengan metode *break even point* dan *revenue cost ratio* serta membuat perencanaan laba untuk bulan berikutnya.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh biaya produksi usaha kerupuk atom milik Ibu Suhana pada tahun 2020 yang berada di Kelurahan Daik, Kecamatan Lingga, Kabupaten Lingga. Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*, yaitu penentuan sampel yang dilakukan dengan pertimbangan atau kriteria tertentu. Adapun kriteria sampel pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1
Klasifikasi Penentuan Sampel

No	Kriteria	Jumlah
1	Biaya produksi kerupuk atom pada tahun 2020	12 bulan
2	Biaya produksi yang dicatat oleh pemilik usaha kerupuk atom	6 bulan
Jumlah sampel		6 bulan

(Sumber: Data Diolah)

Pengumpulan Data

Menggunakan data primer dan sekunder yaitu wawancara, kuesioner, observasi dan dokumentasi.

Metode Analisis Data

1. Mengumpulkan data mengenai biaya produksi, data pendapatan produksi, dan harga jual.
2. Mengklasifikasikan biaya tetap dan biaya variabel.
3. Menghitung total biaya

$$TC = \text{Total biaya variabel} + \text{Total biaya tetap}$$

4. Menghitung pendapatan

$$TR = \text{Harga} \times \text{Kuantitas}$$

5. Menghitung *revenue cost ratio*.

$$\text{Revenue cost ratio} = \frac{\text{Total pendapatan}}{\text{Total biaya}}$$

6. Menghitung *break even point*

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga} - \text{Total biaya variabel}}$$

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Total biaya variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

7. Menghitung perencanaan laba

$$\text{Jumlah penjualan unit} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Harga perunit} - \text{Biaya variabel perunit}}$$

$$\text{Jumlah penjualan rupiah} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

III. Hasil dan Pembahasan

Mengklasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Biaya tetap adalah biaya yang pasti dikeluarkan oleh pemilik usaha, terlepas dari ada atau tidaknya kegiatan produksi yang dilakukan. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang hanya dikeluarkan oleh pemilik usaha ketika terjadi proses kegiatan produksi barang atau jasa.

Perhitungan *Revenue Cost Ratio*

Tabel 3.2
Perhitungan *Revenue Cost Ratio* Pada Usaha Kerupuk Atom Ibu Suhana

Bulan	Pendapatan	Biaya	R/C Ratio	Kriteria
Mei	Rp 6.420.000	Rp 2.568.537	2.50	>1 Layak dijalankan
Juni	Rp 4.350.000	Rp 1.819.780	2.39	>1 Layak dijalankan
Juli	Rp 2.505.000	Rp 1.133.714	2.21	>1 Layak dijalankan
Agustus	Rp 2.145.000	Rp 944.311	2.27	>1 Layak dijalankan
September	Rp 2.100.000	Rp 986.311	2.13	>1 Layak dijalankan
Oktober	Rp 2.355.000	Rp 1.030.067	2.29	>1 Layak dijalankan
	Rp 19.875.000	Rp 8.482.720	2.34	>1 Layak dijalankan

(Sumber: Data Primer Olah)

Berdasarkan pada tabel 3.2 diatas menunjukkan bahwa usaha kerupuk atom milik Ibu Suhana yang beralamat di Kampung Melukap Laut, Kelurahan Daik, Kecamatan Lingga, Kabupaten Lingga memiliki rata-rata *revenue cost ratio* sebesar 2.34. Dilihat dari kategori dalam penentuan *revenue cost ratio* maka usaha kerupuk atom milik Ibu Suhana ini dikatakan menguntungkan karena hasil *R/C ratio* besar dari 1, artinya usaha ini layak untuk dijalani. Dengan tingkat *R/C ratio* terendah terdapat pada bulan September dengan nilai 2.13 dan tingkat *R/C ratio* tertinggi terdapat pada bulan Mei dengan nilai 2.50.

Perhitungan *Break Even Point*

Tabel 3.3
Perhitungan *Break Even Point* Pada Usaha Kerupuk Atom Ibu Suhana

Bulan	BEP Unit	BEP Rupiah	Volume Penjualan	Pendapatan	Kriteria
Mei	16 pcs	Rp 241.522	428 pcs	Rp 6.420.000	Layak
Juni	16 pcs	Rp 244.303	290 pcs	Rp 4.350.000	Layak
Juli	17 pcs	Rp 247.821	167 pcs	Rp 2.445.000	Layak
Agustus	16 pcs	Rp 238.998	143 pcs	Rp 1.875.000	Layak
September	17 pcs	Rp 250.086	140 pcs	Rp 1.800.000	Layak
Oktober	16 pcs	Rp 240.301	157 pcs	Rp 2.175.000	Layak

(Sumber: Data Primer Olah)

Berdasarkan tabel 3.3 diatas setiap bulannya usaha kerupuk atom milik Ibu Suhana selalu mengalami naik turun pendapatan, hal ini disebabkan karena sulitnya mendapatkan bahan baku pada bulan-bulan tertentu dan permintaan pasar yang menurun. Tabel 3.3 menunjukkan bahwa perhitungan *break even point* pada bulan Mei usaha kerupuk atom milik Ibu Suhana akan berada pada titik impas dengan volume penjualan produksi sebanyak 16 pcs dan volume rupiah sebesar Rp 241.522, untuk bulan Juni Ibu Suhana harus memproduksi kerupuk atom sebanyak 16 pcs dan volume rupiah sebesar Rp 244.303, bulan Juli sebanyak 17 pcs dan volume rupiah Rp 247.821, bulan Agustus 16 pcs dan volume rupiah sebesar Rp 238.998, bulan September volume unit sebanyak 17 pcs dengan volume rupiah sebesar Rp 250.086 dan bulan Oktober dengan produksi 16 pcs dan volume rupiah sebanyak Rp 240.301.

Dilihat dari hasil perhitungan *break even point* dari bulan Mei-Oktober 2020 diperoleh kesimpulan bahwa usaha kerupuk atom Ibu Suhana sudah layak dijalankan di Kelurahan Daik, Kecamatan Lingga, Kabupaten Lingga. Karena hasilnya menunjukkan posisi usaha kerupuk atom Ibu Suhana kedalam kriteria BEP unit dan rupiah < jumlah produksi dan pendapatan yang artinya layak dijalani atau usaha dalam titik yang menguntungkan.

Perencanaan Laba

Pada bulan November 2020 Ibu Suhana menginginkan laba sebesar Rp 1.500.000. maka Ibu Suhana dapat menghitung target laba yang dia inginkan dengan rumus menurut Salman dan Farid (2017) yang dikutip oleh Tangerang, dkk. (2018) berikut ini cara menghitung target laba yaitu sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 1. \text{ Jumlah penjualan unit} &= \frac{\text{biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{harga perunit} - \text{biaya variabel perunit}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 150.557 + \text{Rp } 1.500.000}{\text{Rp } 15.000 - \text{Rp } 5.602} \\
 &= \frac{\text{Rp } 1.650.557}{9.398} \\
 &= 176 \text{ pcs}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 2. \text{ Jumlah penjualan rupiah} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 150.557 + 1.500.000}{1 - \frac{879.510}{2.355.000}} \\
 &= \frac{1.650.557}{0.627} \\
 &= \text{Rp } 2.634.421
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan yang telah diselesaikan diatas, agar memperoleh target laba sebesar Rp 1.500.000, maka Ibu Suhana harus dapat menjual kerupuk atom sebanyak 176 pcs dan jumlah penjualan rupiah sebesar Rp 2.634.421.

IV PENUTUP

Kesimpulan

1. Hasil analisis *revenue cost ratio* menunjukkan bahwa usaha kerupuk atom milik Ibu Suhana yang berada di Kelurahan Daik, Kecamatan Lingga, Kabupaten Lingga memiliki rata-rata *revenue cost ratio* sebesar 2.34 dan termasuk kedalam kriteria $R/C \text{ ratio} > 1$ artinya usaha kerupuk atom milik Ibu Suhana layak untuk dijalankan karena dapat memberikan keuntungan.
2. Hasil analisis *break even point* menunjukkan bahwa usaha kerupuk atom milik Ibu Suhana berada pada kriteria nilai BEP unit dan harga $<$ Volume penjualan dan pendapatan yang artinya usaha kerupuk atom milik Ibu Suhana layak untuk dijalankan di Kelurahan Daik, Kecamatan Lingga, Kabupaten Lingga.
3. Hasil perhitungan untuk mencapai target laba pada bulan November sebesar Rp 1.500.000 maka Ibu Suhana harus menjual sebanyak 176 pcs kerupuk dan jumlah penjualan rupiahnya sebesar Rp 2.634.421.

Saran

- 1 *Home industry* milik Ibu Suhana yang memproduksi kerupuk atom ini sebaiknya dapat menerapkan analisis titik impas sebagai alat bantu untuk merencanakan laba untuk bulan-bulan selanjutnya agar bisa mendapatkan informasi mengenai penjualan yang harus dicapai agar target laba bisa tercapai dan mengetahui jumlah produksi yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian.
- 2 Pada penelitian ini pemilik usaha mengambil uang pribadi tetapi tidak dicatat yang artinya pada usaha ini pemilik usaha tidak sejalan dengan asumsi kesatuan usaha karena tidak memisahkan entitas pribadi dan usaha. Sebaiknya jika pemilik usaha ada pengambilan prive hendaknya dicatat dan membiasakan memisahkan antara biaya usaha dan biaya pribadinya.
- 3 Penelitian ini hanya berfokus menghitung *revenue cost ratio*, *break even point* dan target laba, disarankan untuk peneliti selanjutnya dapat menambah metode analisis kelayakan usaha lainnya.
- 4 Penelitian ini hanya dilakukan peneliti dilokasi Kecamatan Daik, Kelurahan Daik, Kabupaten Lingga dikarenakan keterbatasan peneliti dalam memperoleh izin untuk melakukan penelitian karena faktor kondisi lingkungan dalam virus covid-19, sehingga disarankan untuk peneliti selanjutnya dapat menambah
- 5 cakupan wilayah yang cukup besar.

DAFTAR PUSTAKA

- Afiyah, Abidatul, Muhammad Saifi dan Dwiatmanto. 2015. *Analisis Break Even Point Usaha Keripik Pedas "Mustika" Di Kecamatan Langsa Baro Kota Langsa*. Malang: Jurnal Administrasi Bisnis, volume 23, nomor 1 Fakultas Administrasi Universitas Brawijaya.
- Asrida, Asnidar. 2017. *Analisis Kelayakan Usaha Home Industry Kerupuk Opak Di Desa Paloh Meusanah Dayah Kecamatan Muara Satu Kabupaten Aceh Utara*. Aceh: Jurnal S. Pertanian, volume 1, nomor 1 Fakultas Pertanian Univesitas Almuslim.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2007. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan, Cetakan ke 7*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Irawati, Susan. 2006. *Manajemen Keuangan*. Bandung: Pustaka Utama Gratifi.
- Mafut, Mood. 2017. *Analisis Keuntungan Usaha Produksi Ikan Asap Pada Home Industry Khusnul Berkah di Kota Samarinda*. Kalimantan Timur: eJurnal Administrasi Bisnis, volume 5, nomor 1 Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Mulawarman.

- Mulyadi. 2015. *Akuntansi Biaya Edisi 5*. Yogyakarta: UPP Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Puspita, Aulia. 2012. *Analisis Break Even Terhadap Perencanaan Laba Pr. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta*. Yogyakarta: Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta.
- Sujarweni, Wiratna. 2020. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sulastri, Lilis. 2016. *Studi Kelayakan Untuk Wirausaha*. La Good's Publishing.
- Tangeren, Rachel., Jullie J. Sondakh dan Wiston Pontoh. 2018. *Analisis Titik Impas Dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek PaDa PT Soho Industri Pharmasi Cabang Manado*. Manado: Jurnal Riset Akuntansi Going Concern, volume 13 nomor 3 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi.