



ANALISIS KEUNTUNGAN DAN TITIK IMPAS USAHA KOPI SAHABAT BARU DI NAGARI KOTO TUO KECAMATAN SUNGAI TARAB

Profit Analysis and Break-Even Point of the Sahabat Baru Coffee Business in Nagari Koto Tuo Sub-District of Sungai Tarab

Monalisa Octavia¹, Ira Wahyuni Syarfi², Zulvera³

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Andalas, Padang, 25163, Indonesia

^{2,3}Staff Pengajar Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Andalas, Padang, 25163, Indonesia

Email : monalisaoctavia66@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mendeskripsikan profil Usaha Bubuk Kopi Sahabat Baru yang dilihat dari aspek operasional, aspek keuangan dan aspek pemasaran, (2) menganalisis tingkat keuntungan dan titik impas usaha. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif, pengumpulan data dari penelitian ini diperoleh dari data primer melalui wawancara langsung dengan informan kunci dan data sekunder dari BPS dan literatur lain. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha Kopi Sahabat Baru sudah mendapatkan perizinan usaha yaitu sertifikasi pangan produksi industri rumah tangga (SPP-IRT) dan sudah terdapat pembagian kerja yang jelas, akan tetapi pemilik usaha merangkap sebagai pemilik dan pimpinan usaha, juga bertanggungjawab untuk bagian administrasi dan keuangan. Metode pemberian upah menggunakan metode upah langsung dengan tingkat upah didasarkan pada bidang pekerjaannya. Pemasaran produk menggunakan saluran tidak langsung yaitu melalui pedagang besar dan pedagang pengecer. Usaha Kopi Sahabat Baru belum melakukan sistem pembukuan yang mencatat keuangan dengan jelas dan terstruktur. Berdasarkan analisis keuntungan dan titik impas yang dilakukan pada periode April 2021, Usaha Kopi Sahabat Baru memperoleh keuntungan sebesar Rp183.235.062 dan berdasarkan analisis titik impas Usaha Kopi Sahabat Baru berada pada titik impas jika volume penjualannya sebanyak 1.525,35 kg dengan tingkat penjualan sebesar Rp53.387.190. Pada periode April 2021 volume penjualan kopi sahabat baru telah berada diatas titik impas yaitu dengan volume penjualan 13.680 kg. Hal ini menunjukkan bahwa Usaha Kopi Sahabat Baru telah mendapatkan keuntungan dalam menjalankan usahanya.

Kata Kunci: Kopi Bubuk, Keuntungan, Titik Impas

Abstract

The research aimed to (1) describe the profile of Sahabat Baru Coffee Business from the operational, financial and marketing aspects, (2) analyze the profit and break-even point. This research used qualitative and quantitative descriptive methods, the research data collection was derived from primary data through direct interviews with key informants and secondary data from BPS and other literatur. The results showed that in Sahabat Baru Coffee Business has obtained a business license, namely food certification for home industry production (SPP- IRT) and there is a clear division of labor, however the business owner doubles as the owner and business leader, also responsible for administration and finance. How to give wages used the direct wage method with a wage rate based on the field of work. Product marketing used indirect channels, namely wholesalers and retailers. Sahabat Baru Coffee Business has not yet implemented a bookkeeping system that records finances clearly and structured. Based on profit analysis and break-even point conducted in April 2021, Sahabat Baru Coffee Business earn a profit of Rp183.235.062 and based on the analysis of the break-even point, Sahabat Baru Coffee Business is at the break- even point if sales volume is 1.525,35 kg with sales rate of Rp53.387.190. in the period of April 2021 the sales volume of Sahabat Baru Coffee has been above the break-even point, which is with sales of 13.680 kg. This showed that Sahabat Baru Coffee Business has benefited in carrying out its business.

Keywords: Coffee, Profit, Break-even point

PENDAHULUAN

Kopi merupakan salah satu komoditas perkebunan yang memiliki peran penting dalam menunjang peningkatan perekonomian Indonesia, khususnya sebagai sumber pendapatan dan sumber devisa negara (Budiman, 2021) Perkembangan industri kopi di Indonesia terbentuk dari adanya peningkatan konsumsi kopi domestik Indonesia. Tingkat konsumsi kopi dalam negeri cenderung mengalami peningkatan, pada tahun 2010 tercatat konsumsi kopi sebesar 0,80 Kg/kapita/tahun dan pada tahun 2019 konsumsi kopi domestik meningkat menjadi 1,13 Kg/kapita/tahun. Peningkatan konsumsi kopi berdampak positif pada industri kopi di Indonesia dalam beberapa tahun belakangan ini semakin baik. Hal ini terlihat dari semakin bertambah dan meningkatnya produksi kopi olahan yang dihasilkan oleh industri pengolahan kopi, semakin suburnya Cafe dan Coffe Shop di kota-kota besar (Komisi Pengawas Persaingan Usaha 2020, 2021)

Salah satu produk olahan kopi yaitu berupa kopi bubuk (roast and ground). Di Kabupaten Tanah Datar, Kecamatan Sungai Tarab, Kenagarian Koto Tuo terdapat 162 industri kopi bubuk dan tercatat 177 merek kopi berdasarkan data dari kantor wali nagari Koto Tuo. Industri kopi Sahabat Baru merupakan salah satu yang mengolah biji kopi menjadi kopi bubuk di Kenagarian Koto Tuo. Industri kopi Sahabat Baru ini adalah usaha milik pribadi yang didirikan oleh Alfi Doris sejak tahun 1995.

Permasalahan yang dialami industri kopi Sahabat Baru dalam menjalankan usahanya yaitu belum melakukan sistem pembukuan yang mencatat keuangan dengan jelas dan terstruktur, pemilik usaha hanya memfokuskan pada aspek produksi saja, sehingga pada aspek lainnya kurang diperhatikan. Hal ini menyebabkan industri kecil ini mengalami kesulitan dalam mengidentifikasi biaya-biaya yang dikeluarkan, serta belum mengetahui seberapa besar keuntungan atau kerugian yang dialaminya selama

ini. Disamping itu, pada aspek operasional pemilik usaha belum mempunyai perencanaan anggaran untuk pemeliharaan mesin, sementara kegiatan produksi dilakukan setiap hari. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Usaha Kopi Sahabat Baru, pemilik tidak melakukan perawatan rutin terhadap mesin yang digunakan, mesin akan diperbaiki apabila terjadi kerusakan. Pada aspek sumberdaya manusia, Usaha Kopi Sahabat Baru tidak mempunyai tenaga kerja khusus untuk bagian administrasi dan keuangan. Bagian administrasi dan keuangan ini dipegang langsung oleh pemilik usaha. Sehingga perlu dilakukan kajian apakah usaha bubuk kopi Sahabat Baru sudah memberikan keuntungan terhadap pemilik serta berapa minimal produksi yang harus dihasilkan supaya industri tersebut tidak mengalami kerugian. Dari penjelasan tersebut, maka kajian tentang analisis keuntungan dan titik impas usaha bubuk kopi Sahabat Baru menjadi sangat diperlukan.

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mendeskripsikan profil Usaha Bubuk Kopi Sahabat Baru yang dilihat dari aspek operasional, aspek keuangan dan aspek pemasaran.
2. Menganalisis tingkat keuntungan dan titik impas pada Usaha Kopi Sahabat Baru di Nagari Koto Tuo Kecamatan Sungai Tarab.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di usaha kopi bubuk Sahabat Baru yang berlokasi di Nagari Koto Tuo, Kecamatan Sungai Tarab, Kabupaten Tanah Datar. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (purposive). Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April 2021. Penelitian dilaksanakan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. pengumpulan data dari penelitian ini diperoleh dari data primer melalui wawancara langsung dengan informan kunci dan data sekunder dari BPS dan litelatur lain

Untuk tujuan pertama yaitu mendeskripsikan profil usaha bubuk kopi sahabat baru yang dilihat dari aspek operasional, aspek keuangan dan aspek pemasaran, variabel yang diamati yaitu gambaran umum usaha, aspek operasional meliputi manajemen produksi, manajemen sumberdaya manusia, peralatan dan investasi, aspek manajemen keuangan meliputi sumber modal, jumlah modal dan pengelolaan keuangan, aspek pemasaran meliputi produk, harga, distribusi dan promosi. Untuk tujuan kedua yaitu menganalisis tingkat keuntungan dan titik impas pada Usaha Kopi Sahabat Baru di Nagari Koto Tuo Kecamatan Sungai Tarab, variabel yang diamati yaitu harga jual produk, jumlah produksi, biaya tetap dan biaya variabel, penerimaan, pendapatan dan keuntungan.

Analisis data yang digunakan untuk tujuan pertama adalah analisis kualitatif, analisis kualitatif digunakan untuk menggambarkan dan menguraikan aktivitas usaha bubuk kopi Sahabat Baru dari aspek operasional, keuangan dan pemasaran. Semua aspek ini dikaji dari sumber data yang diperoleh dari kuisisioner wawancara yang kemudian disesuaikan berdasarkan teori yang bersumber dari kajian pustaka. Untuk tujuan kedua, analisis data yang digunakan adalah analisis kuantitatif. Analisis kuantitatif adalah analisis yang dilakukan terhadap data dalam bentuk jumlah, dituangkan untuk suatu kejelasan dari angka-angka serta membandingkan dari beberapa gambaran sehingga memperoleh gambaran baru, kemudian dijelaskan dalam bentuk kalimat.

Penerimaan

Penerimaan adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual (Soekartawi, 1995). Dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$TR = Y \times Py$$

Keterangan:

TR = total penerimaan (Rp)

Y = jumlah produksi (ball)

Py = harga jual (Rp)

DOI:10.25077/joseta.v3i2.418

Keuntungan

Keuntungan adalah selisih antara penerimaan dengan biaya total. Biaya total adalah seluruh biaya yang digunakan dalam proses produksi pada periode waktu tertentu (Soekartawi, 1995).

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = keuntungan usaha (Rp)

TR = total penerimaan (Rp)

TC = total biaya (Rp)

Biaya Total

Biaya total adalah penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel (Soekartawi, 1995).

$$TC = FC + VC$$

Keterangan:

TC = Biaya total

FC = Biaya Tetap / Fixed Cost

VC = Biaya Variabel / Variable Cost

Biaya Penyusutan

Penyusutan adalah penurunan nilai secara berangsur-angsur. Penurunan ini terjadi pada berbagai jenis benda seperti gedung, kendaraan, peralatan kantor, alat masak dan berbagai investasi lainnya. Besarnya biaya penyusutan dapat dihitung dengan menggunakan metode garis lurus (Ibrahim, 1998).

$$\text{Beban} \frac{\text{penyusutan}}{\text{tahun}} = \text{Harga beli asset (Rp)} -$$

Nilai sisa (Rp) Umur ekonomis (Thn)

Biaya Bersama

Biaya bersama adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan yang menghasilkan dua atau lebih jenis barang yang menggunakan fasilitas yang sama. Untuk pencarian biaya bersama digunakan metode nilai jual relatif. Rumus untuk menghitung biaya bersama, yaitu:

Alokasi Biaya Bersama

= % alokasi biaya bersama x biaya bersama

% Alokasi Biaya Bersama

= $\frac{\text{Jumlah Produk Ke A}}{\text{Jumlah Total Produksi Semua Produk}} \times 100\%$

Jumlah Total Produksi Semua Produk

Analisis Titik Impas (Break Event Point) Usaha

Analisis Titik Impas adalah keadaan dimana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi, dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan biaya (Mulyadi, 2001). Secara matematis, perhitungan titik impas dapat dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Munawir, 2004):

$BEP \text{ (dalam unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Harga Jual/Unit} - \text{Biaya Variabel/Unit}}$

BEP (dalam Rupiah Penjualan)

= $\text{Biaya Tetap Total} \times \frac{1}{\text{Harga Jual/Unit} - \text{Biaya Variabel/Unit}}$

Harga jual/Unit

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Usaha Kopi Sahabat Baru

Usaha Kopi Sahabat Baru merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang pengolahan produk pertanian yaitu pengolahan biji kopi menjadi kopi bubuk. Usaha ini tergolong kategori industri kecil yang didirikan oleh Bapak Alfi Doris pada tahun 1995. Usaha Kopi Sahabat Baru berlokasi di Nagari Koto Tuo, Kecamatan Sungai Tarab, Kabupaten Tanah Datar. Pada awal berdirinya usaha ini, Bapak Alfi Doris hanya memproduksi dalam jumlah sedikit dan proses produksi dilakukan sendiri. Karena produksi yang sedikit, kegiatan pemasaran hanya dilakukan disekitar lokasi usaha dan belum memiliki pelanggan tetap. Setelah berjalan empat tahun, kegiatan produksi dilakukan oleh empat orang tenaga kerja dalam keluarga. Seiring berjalannya waktu, Usaha Kopi Sahabat Baru mengalami peningkatan dan sudah memiliki pelanggan tetap sehingga Bapak

Alfi Doris menambah karyawan yang berasal dari masyarakat sekitar dan saat ini Usaha Kopi Sahabat Baru memiliki karyawan sebanyak 19 orang.

Pada awalnya, Usaha Kopi Sahabat Baru menggunakan peralatan tradisional dalam proses pengolahan biji kopi menjadi kopi bubuk, setelah usaha mengalami peningkatan dan seiring dengan perkembangan zaman yang semakin canggih, pada tahun 2019 Usaha Kopi Sahabat Baru menggunakan peralatan modern untuk kegiatan produksi, antara lain mesin sangrai untuk merendang biji kopi, mesin penggiling kopi dan mesin pres untuk membantu proses pengemasan.

Usaha Kopi Sahabat Baru sudah mendapatkan perizinan usaha yaitu sertifikasi pangan produksi industri rumah tangga (SPP-IRT) nomor 066/13.05/04 yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan dan Sosial Kabupaten Tanah Datar untuk memperoleh pengakuan bahwa kegiatan produksi yang dilakukan oleh Usaha Kopi Sahabat Baru layak dan dijamin kesehatannya.

Aspek Operasional

Bahan baku yang digunakan Usaha Kopi Sahabat Baru yaitu biji kopi jenis Robusta, alasan pemilihan biji kopi jenis robusta ini yaitu karena sejak awalnya berdiri usaha sudah menggunakan kopi jenis robusta dan sudah memiliki pelanggan tetap yang menyukai bubuk kopi jenis robusta. Bahan baku biji kopi diperoleh dari pedagang pengumpul yang berasal dari Bangko Provinsi Jambi. Pemilik Usaha Kopi Sahabat Baru membeli biji kopi dari pedagang pengumpul Bangko karena mereka dapat memenuhi kebutuhan bahan baku yang tinggi.

Usaha Kopi Sahabat Baru dilakukan dirumah produksi yang lokasinya berdekatan dengan rumah pemilik usaha. Kegiatan produksi dilakukan enam hari dalam seminggu yaitu hari Kamis sampai hari Selasa mulai dari jam 08.00 sampai jam 16.00. Bahan baku biji kopi yang digunakan untuk proses produksi yaitu 2 sampai 3 ton dalam seminggu. Adapun proses produksinya mulai dari penyortiran biji kopi,

penyangraian biji kopi, pendinginan, penggilingan biji kopi menjadi bubuk kopi, dan terakhir pengemasan.

Usaha Kopi Sahabat Baru memiliki 19 orang tenaga kerja yang berasal dari luar keluarga (TKLK), pada bagian produksi terdapat 10 orang tenaga kerja dan bagian pemasaran terdapat 4 orang tenaga kerja, sedangkan untuk bagian administrasi dan keuangan diatur oleh pemilik usaha. Pemilik Usaha Kopi Sahabat Baru merupakan tenaga kerja eksekutif dan operatif, yaitu tenaga kerja yang mengatur manajemen dalam usahanya dan memiliki keterampilan dalam bidang pekerjaannya. Pemilik usaha merangkap sebagai pengambil keputusan, tenaga kerja bagian administrasi dan keuangan. Sedangkan tenaga kerja bagian produksi dan pemasaran dikategorikan sebagai tenaga kerja operatif, yaitu tenaga kerja yang melaksanakan tugasnya sesuai dengan keterampilan yang dimilikinya.

Metode pemberian upah pada Usaha Kopi Sahabat Baru menggunakan metode upah langsung, menurut (Swastha & Sukotjo, 2002) upah langsung (straight salary) adalah upah yang dibayarkan kepada karyawan diwujudkan dalam bentuk sejumlah uang atas dasar satuan waktu tertentu, harian, mingguan, bulanan, dan tahunan. Usaha Kopi Sahabat Baru memberikan upah kepada tenaga kerja setiap minggunya yaitu pada hari selasa, pemberian upah pada hari selasa disebabkan karena pada hari rabu merupakan hari pasar di Nagari Koto Tuo, sehingga dengan pemberian upah di hari selasa diharapkan tenaga kerja dapat berbelanja kebutuhan sehari-hari mereka pada hari rabu.

Selain tenaga kerja, komponen lain yang dibutuhkan untuk produksi dan menentukan kelancaran proses produksi adalah investasi dan peralatan yang digunakan untuk mengolah bahan baku menjadi produk yang bisa dinikmati oleh konsumen. Investasi dan peralatan yang digunakan Usaha Kopi Sahabat Baru antara lain : mesin sangrai, mesin penggiling, mesin press, ayakan, karung, sendok, timbangan, ember, kendaraan dan bangunan.

Aspek Keuangan

Modal yang digunakan Usaha Kopi Sahabat Baru untuk mendirikan usahanya yaitu menggunakan modal sendiri, kebutuhan modal untuk mendirikan usaha ini sebesar Rp600.000.000 yang digunakan untuk mendirikan bangunan, membeli mesin dan peralatan produksi lainnya.

Usaha Kopi Sahabat Baru dalam menjalankan usahanya belum melakukan sistem pembukuan yang mencatat keuangan dengan jelas dan terstruktur, untuk pencatatan pemilik hanya memiliki buku kecil untuk mencatat produksi dan penjualan secara sederhana, selain itu Usaha Kopi Sahabat Baru tidak melakukan pencatatan setiap hari sehingga dalam pencatatan keuangan hari-hari sebelumnya pemilik mengandalkan daya ingat saja. Sehingga pemilik usaha akan mengalami kesulitan mengidentifikasi adanya penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dalam kegiatan usaha, selain itu pemilik usaha tidak dapat memperhitungkan berapa keuntungan yang diperoleh dan kapan usaha berada pada posisi titik impas.

Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan ujung tombak dari suatu usaha, keberhasilan suatu usaha tergantung pada cara produk tersebut dipasarkan, saat ini tantangan yang dihadapi suatu usaha di dalam pasar yang persaingannya semakin ketat adalah kemampuan perusahaan untuk memberikan kepuasan atas keinginan para konsumen atau pelanggan.

Usaha Kopi Sahabat Baru menghasilkan produk berupa bubuk kopi dengan bahan baku kopi robusta. Produk yang dipasarkan dikemas dengan menggunakan plastik dengan beberapa ukuran, yaitu kopi bubuk kemasan 1 kg, kopi bubuk kemasan 400 gram dan kopi bubuk kemasan 140 gram. Selanjutnya kopi dikemas menjadi satu bal, untuk kopi dengan berat 1 kg, satu bal terdiri dari 10 bungkus, untuk kopi dengan berat 400 gr, satu bal terdiri dari 20 bungkus dan untuk kopi dengan berat 130 gr, satu bal terdiri dari 36 bungkus. Harga bubuk kopi sahabat baru berbeda-beda tergantung beratnya,

untuk bubuk kopi dengan berat 1 kg harganya Rp35.000, untuk bubuk kopi berat 400 gram harganya Rp17.500, sedangkan untuk bubuk kopi dengan berat 140 gram harganya Rp6.000.

Usaha kopi sahabat baru menggunakan saluran tidak langsung dalam mendistribusikan produknya. Produk kopi sahabat baru didistribusikan ke pedagang besar dan pedagang pengecer di beberapa daerah antara lain Kota Pariaman, Kota Duri, Kota Dumai dan Provinsi Riau, distribusi terbesar kopi Sahabat Baru adalah Provinsi Riau, antara lain : Siak, Perawang, Flamboyan, Kandis, dan Pasar Minggu. Usaha kopi sahabat baru mengantarkan hasil produksinya ke pedagang besar dan pedagang pengecer yang sudah menjadi langganan tetap.

Usaha kopi sahabat baru hanya mendistribusikan hasil produksinya ke pedagang besar dan pedagang pengumpul disebabkan jauhnya jarak antara tempat

yang diperoleh dari hasil penjualan produknya berupa kopi sahabat baru. Jumlah penerimaan atau penjualan ini dapat diketahui dari hasil perkalian jumlah produk yang terjual dengan harga produk tersebut. Besarnya penerimaan atau penjualan Usaha Kopi Sahabat Baru pada periode April 2021 dapat dilihat dari Tabel 1 berikut :

Dari data pada Tabel 1 diketahui bahwa kopi yang paling banyak terjual adalah kopi kemasan 140 gr dengan jumlah penerimaan sebesar Rp432.000.000 atau setara dengan 75,52 persen dari total penerimaan, Perbedaan jumlah penerimaan masing-masing kemasan ini dipengaruhi oleh permintaan konsumen, rata-rata konsumen Kopi Sahabat Baru lebih menyukai kopi kemasan 140 gr, sedangkan kopi kemasan 400 gr dan kemasan 1 kg hanya sebagian kecil konsumen yang membeli kopi tersebut dan khusus untuk kopi kemasan 1 kg

Tabel 1. Penerimaan Utama Usaha Kopi Sahabat Baru Periode April 2021

Produk	Jumlah Produk 1 Bal (Bungkus)	Produksi (Bal)	Enjulan (Bal)	Enjualan (Kg)	Harga 1 Bal (Rp/Bal)	Penerimaan (Rp)
1 kg	10	250	200	2000	350000	70000000
400 gr	20	200	200	1600	350000	70000000
140 gr	36	2000	2000	10080	216000	432000000
Total		2550	2400	13680	-	572000000

produksi dengan tempat pemasaran yaitu diluar Kabupaten Tanah Datar. Usaha kopi sahabat baru tidak melakukan pemasaran di dalam Kabupaten Tanah Datar karena jumlah pesaing yang cukup tinggi sehingga usaha kopi sahabat baru memilih tempat pemasaran diluar Kabupaten Tanah Datar yang pesaingnya tidak terlalu banyak.

Analisis Keuntungan

Penerimaan / Penjualan

Penerimaan atau penjualan merupakan nilai rupiah yang diterima pemilik Usaha Kopi Sahabat Baru

biasanya merupakan pesanan konsumen tertentu.

Selain penerimaan dari hasil penjualan bubuk kopi, usaha kopi sahabat baru juga mempunyai penerimaan tambahan dari jasa penyangraian dan penggilingan. Besarnya penerimaan usaha dari jasa penyangraian dan penggilingan pada periode April 2021 dapat dilihat dari Tabel 2 berikut :

Tabel 2. Penerimaan Tambahan Usaha Kopi Sahabat Baru Periode April 2021

Jasa	Harga (Rp/Kg)	Penjualan (Kg)	Penerimaan (Rp)
Penyangraian Kopi	750	1600	1.200.000
Penyangraian Jagung	1000	1000	1.000.000
Penggilingan Kopi	500	1600	800.000
Penggilingan Jagung	500	1000	500.000
Total			4.950.000

Penerimaan total usaha kopi sahabat baru diperoleh dari penjumlahan penerimaan utama dengan penerimaan tambahan, dapat dilihat pada Tabel 3 berikut:

Tabel 3. Penerimaan Total Usaha Kopi Sahabat Baru Periode April 2021

Penerimaan	Jumlah	Persentase
Utama	572.000.000	99 %
Tambahan	4.950.000	1 %
Total	576.950.000	100 %

Biaya

Biaya yang dibutuhkan dalam usaha kopi sahabat baru dapat diklasifikasikan menjadi 2 yaitu biaya variabel dan biaya tetap, biaya ini diperhitungkan selama periode produksi satu bulan. Biaya variabel pada Usaha Kopi Sahabat Baru terdiri dari biaya pengadaan bahan baku, biaya tenaga kerja produksi, biaya overhead pabrik variabel meliputi biaya bahan penolong, biaya listrik, biaya bahan bakar, biaya kayu bakar, dan biaya kemasan. Total biaya variabel Usaha Kopi Sahabat Baru sebesar Rp383.037.500 pada bulan April 2021 dengan persentase biaya terbesar terdapat pada biaya bahan baku yaitu sebesar 54,82%, sedangkan persentase biaya terkecil yaitu pada bahan bakar sebesar 0,60% dari total biaya variabel.

Sedangkan biaya tetap Usaha Kopi Sahabat Baru meliputi biaya penyusutan investasi dan peralatan, pajak bumi dan bangunan, pajak penghasilan (PPh),

pajak kendaraan usaha, biaya pemeliharaan kendaraan, dan gaji pimpinan usaha. Total biaya tetap Usaha Kopi Sahabat Baru pada April 2021 yaitu sebesar Rp10.677.438, biaya penyusutan investasi dan peralatan merupakan biaya tetap dengan persentase terbesar dibanding biaya tetap lainnya yaitu sebesar 31,61 persen, sedangkan persentase terkecil terdapat pada biaya pajak bumi dan bangunan yaitu sebesar 1,56 persen.

Keuntungan

Keuntungan merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya total, keuntungan Usaha Kopi Sahabat Baru dapat diketahui dengan mencari selisih penerimaan kopi sahabat baru dengan biaya total yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk tersebut. Keuntungan yang diperoleh Usaha Kopi Sahabat Baru pada periode April 2021 dapat dilihat pada Tabel 4 berikut :

Berdasarkan Tabel 4 tersebut diketahui bahwa usaha kopi sahabat baru memperoleh keuntungan sebesar Rp183.235.062, besarnya keuntungan ini merupakan hasil selisih dari penerimaan sebesar Rp576.950.000 dengan biaya total (biaya variabel dan biaya tetap) sebesar Rp393.714.938. Data ini menunjukkan bahwa Usaha Kopi Sahabat Baru memperoleh keuntungan yang cukup besar dengan persentase keuntungan yang diperoleh pada periode April 2021 sebesar 46,54%, keuntungan yang diperoleh ini sudah dapat menutupi biaya tetap, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik variabel satu bulan.

Tabel 4. Keuntungan Usaha Kopi Sahabat Baru Periode April 2021

Keterangan	Nilai (Rp)
Penerimaan atau Penjualan	576.950.000
Biaya Variabel	
Biaya Bahan Baku	210.000.000
Biaya Tenaga Kerja Produksi	79.020.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel	94.017.500
Total Biaya Variabel	383.037.500
Laba Kotor atau pendapatan	193.912.500
Biaya Tetap	
Biaya penyusutan peralatan	3.376.021
Pajak Bumi dan Bangunan	166.667
Pajak Penghasilan (PPH)	2.884.750
Pajak kendaraan usaha	583.333
Biaya pemeliharaan kendaraan	666.667
Gaji pimpinan usaha	3.000.000
Total Biaya Tetap	10.677.438
Biaya Total	
Laba Bersih atau Keuntungan	183.235.062

Pada penelitian (Darmadi, 2016) tentang analisis usaha kopi kawa daun celup di Kabupaten Tanah Datar, pada periode Januari 2016 diperoleh keuntungan sebesar Rp28.092.915 atau sebesar 56,29%. Dengan demikian, keuntungan yang diperoleh Usaha Kopi Sahabat Baru (183.235.062) jauh lebih besar daripada keuntungan yang diperoleh Usaha Kopi Kawa Daun Celup (28.092.915), akan tetapi jika dilihat dari tingkat persentasenya, persentase keuntungan Usaha Kopi Kawa Daun Celup (56,29%) lebih besar daripada persentase keuntungan Usaha Kopi Sahabat Baru (46,54%). Perbedaan keuntungan ini dapat disebabkan oleh jumlah produksi yang dihasilkan, ketersediaan mesin dan peralatan yang mendukung serta distribusi produk yang baik.

Analisis Titik Impas

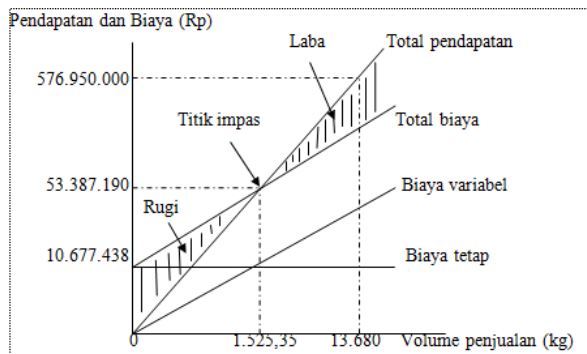
Analisis Titik Impas adalah keadaan dimana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi, dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan biaya (Mulyadi,

2001). Usaha Kopi Sahabat Baru pada periode April 2021 sudah berproduksi diatas titik impas dimana penerimaan atau penjualan yang diperoleh sebesar Rp576.950.000 dengan volume produksi 13.680 kg. Usaha Kopi Sahabat Baru berada di titik impas pada tingkat volume penjualan 1.525,35 kg dengan pendapatan penjualan sebesar Rp53.387.190, pada tingkat penjualan tersebut Usaha Kopi Sahabat Baru tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 5 dan grafik titik impas sebagai berikut :

Tabel 5. Titik Impas Usaha Kopi Sahabat Baru Periode April 2021

Keterangan	Jumlah
Total Biaya Tetap (Rp)	10.677.438
Total Biaya Variabel (Rp)	383.037.500
Volume Penjualan (Kg)	13.680
Penjualan (Rp)	576.950.000
Biaya Variabel/Kg	28.000
Harga Jual/Kg	35.000
Impas Kuantitas (Kg)	1.525,35
Impas Penjualan (Rp)	53.387.190

Gambar1: Grafik Titik Impas Usaha Kopi Sahabat Baru Periode April 2021



Berdasarkan gambar grafik diatas diketahui bahwa Usaha Kopi Sahabat Baru berada pada titik impas apabila volume pejualannya sebanyak 1.525,35kg dengan tingkat penjualan sebesar Rp53.387.190. Apabila produk Kopi Sahabat Baru terjual dibawah nilai tersebut maka usaha tersebut mengalami kerugian, sedangkan apabila tingkat penjualan berada diatas nilai tersebut maka usaha mendapatkan keuntungan. Pada periode April 2021 volume penjualan kopi sahabat baru telah berada diatas titik impas yaitudengan volume penjualan 13.680 kg. Hal ini menunjukkan bahwa Usaha Kopi Sahabat Baru telah mendapatkan keuntungan dalam menjalankan usahanya. Perhitungan lengkap titik impas Usaha Kopi Sahabat Baru dapat dilihat pada Lampiran 10.

Pada penelitian (Nasution, 2016), tentang analisis usaha kopi bubuk cap matahari di Kecamatan Panti Kabupaten Pasaman, usaha ini berada pada posisi titik impas jika berproduksi sebanyak 16.931,21 kg setiap tahunnya dengan penjualan sebesar Rp812.698.060,5. Pada periode Januari-Desember 2015, usaha ini berproduksi sebanyak 184.020 kg dengan penjualan Rp8.827.654.700, hal ini berarti Usaha Kopi Bubuk Cap Matahari sudah berproduksi diatas titik impas.Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa posisi titik impas setiap usaha berbeda-beda tergantung tingkat produksi dan biaya yang dikeluarkan masing-masing usaha. Perhitungan titik impas ini bertujuan agar pihak usaha dapat melakukan perencanaan kuantitas produksi untuk menghindari resiko kerugian.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada Usaha Kopi Sahabat Baru tentang analisis keuntungan dan titik impas, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Usaha Kopi Sahabat Baru sudah mendapatkan perizinan usaha yaitu sertifikasi pangan produksi industri rumah tangga (SPP-IRT) dan sudah terdapat pembagian kerja yang jelas, akan tetapi pemilik usaha merangkap sebagai pemilik dan pimpinan usaha, juga bertanggungjawab untuk bagian administrasi dan keuangan. Metode pemberian upah menggunakan metode upah langsung dengan tingkat upah didasarkan pada bidang pekerjaannya. Pemasaran produk menggunakan saluran tidak langsung yaitu melalui pedagang besar dan pedagang pengecer. Usaha Kopi Sahabat Baru belum melakukan sistem pembukuan yang mencatat keuangan dengan jelas dan terstruktur.
2. Berdasarkan analisis keuntungan dan titik impas yang dilakukan pada periode April 2021, Usaha Kopi Sahabat Baru memperoleh keuntungan sebesar Rp183.235.062 dan berdasarkan analisis titik impas Usaha Kopi Sahabat Baru berada pada titik impas jika volume penjualannya sebanyak 1.525,35 kgdengan tingkat penjualan sebesar Rp53.387.190. Pada periode April 2021 volume penjualan kopi sahabat baru telah berada diatas titik impas yaitu dengan volume penjualan 13.680 kg. Hal ini menunjukkan bahwa Usaha Kopi Sahabat Baru telah mendapatkan keuntungan dalam menjalankan usahanya.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada usaha kopi sahabat baru, beberapa saran yang dapat diberikan pada pihak usaha yaitu sebagai berikut:

1. Dalam struktur organisasi sebaiknya Usaha Kopi Sahabat Baru menambah struktur organisasi untuk bagian keuangan sehingga mempunyai tenaga kerja yang bertanggung

jawab dibagian keuangan, dengan demikian pemasukan dan pengeluaran usaha menjadi lebih jelas. Hal ini penting untuk mengetahui tingkat perkembangan usaha sehingga dapat dijadikan sebagai salah satu pertimbangan dalam perencanaan usaha kedepannya.

2. Dari aspek pemasaran, disarankan Usaha Kopi Sahabat Baru menambah daerah pemasaran yang berada tidak jauh dari tempat produksi sehingga mengurangi biaya pemasaran, selain itu diharapkan Usaha Kopi Sahabat Baru dapat menampilkan tanggal kadaluarsa pada kemasan kopi sehingga konsumen mengetahui kapan batas produk kopi tersebut baik untuk dikonsumsi.

Daftar Pustaka

- Budiman, H. (2021). *Prospek Tinggi Bertanam Kopi*. Pustaka Baru Press.
- Darmadi, D. (2016). *Analisis usaha kopi kawa daun celup di kabupaten tanah datar*. Padang.
- Ibrahim, Y. (1998). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Komisi Pengawas Persaingan Usaha 2020. (2021, Maret 28). *Penelitian Pelaku Usaha dan Struktur Pasar Pada Komoditas Kopi*. Diambil kembali dari Komisi Pengawas Persaingan Usaha 2020: <https://kppu.go.id>
- Mulyadi. (2001). *Sistem Akuntansi Edisi Tiga*. Jakarta: Salemba Empat.
- Munawir. (2004). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Nasution, L. J. (2016). *Analisis Usaha Kopi Bubuk Cap Matahari Di Kecamatan Panti Kabupaten Pasaman*. Padang: Fakultas Pertanian Universitas Andalas.
- Soekartawi. (1995). *Analisis Usahatani*. Jakarta: UI-Press.
- Swastha, & Sukotjo. (2002). *Pengantar Bisnis Modern Edisi Keenam*. Yogyakarta: Liberty.