

BAB II

LANDASAN TEORI DAN KERANGKA PIKIR

A. Break Event Point

1. Pengertian *Break Event Point*

Mendapatkan keuntungan merupakan tujuan dari suatu usaha didirikan. Untuk mendapatkan keuntungan tersebut membutuhkan perencanaan yang matang dari segi biaya, *volume* penjualan, dan harga jual produk. Perencanaan tersebut berguna untuk menjadi acuan serta menilai berbagai macam kemungkinan untuk kemudian dijadikan landasan pengambilan keputusan mengenai laba yang ingin diraih. Salah satu teknik analisis yang digunakan untuk menilai biaya, *volume* penjualan, dan harga jual produk adalah *break event point*.

Menurut Sujarweni (2017:121) “*break event point* atau titik impas adalah kondisi dimana suatu perusahaan dalam usahanya tidak mendapatkan keuntungan ataupun kerugian. Saat berada pada posisi *break event point* keuntungan atau kerugian sama dengan nol”.

Purnomo,dkk (2017:215) mengemukakan bahwa “*break event point* adalah suatu keadaan dimana dalam suatu operasi perusahaan tidak mendapat untung maupun rugi atau dengan kata lain penghasilan sama dengan biaya”.

Menurut Sobana (2018:305) “*break event point* adalah tingkat penjualan produk yang dapat menutupi biaya tetap dan biaya variabel yang telah dikeluarkan. *Break event point* biasa dikenal dengan titik impas atau titik pulang pokok”.

Dari ketiga pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa *break event point* merupakan hasil yang menunjukkan kondisi dimana nilai penerimaan sama atau seimbang dengan jumlah biaya yang dikeluarkan.

Hal ini berarti bahwa pada kondisi *break event point* nilai penjualan hanya dapat menutupi biaya produksi pada tingkat penjualan tersebut. Analisis *break event point* didasarkan pada asumsi bahwa biaya produksi dan penerimaan bersifat linear, artinya biaya produksi yang bersifat variabel dan harga jual harus proporsional.

Sujarweni (2017:122) mengemukakan syarat *break event point* sebagai berikut :

- a. Harga jual tidak berubah – ubah
- b. Seluruh biaya dapat dibagi ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.
- c. Biaya variabel bersifat proporsional.
- d. Jika barang yang diproduksi lebih dari satu jenis maka komposisi barang yang dijual tidak berubah – ubah.

Salah satu syarat *break event point* yang disebutkan diatas memuat harga jual yang tidak berubah – ubah. Namun, untuk komoditas pertanian harga setiap periode akan berubah – ubah. Oleh sebab itu penelitian ini hanya meneliti selama satu periode panen saja.

Analisis *break event point* memberikan gambaran yang cukup luas untuk menguji kegiatan yang diusulkan atau dilakukan dalam mempertimbangkan alternatif pengambilan keputusan. Analisis *break event point* digunakan untuk mengetahui keadaan suatu bisnis yang dalam kondisi impas saja, dan memberikan informasi lebih lanjut mengenai tingkat penjualan dan peluang untuk mendapatkan keuntungan. Dalam usaha tani padi sawah *break event point* memperlihatkan informasi mengenai kuantitas minimum padi yang harus dihasilkan pada setiap musim tanam agar mengalami kondisi impas.

2. Manfaat Analisis Break Event Point

Analisis *break event point* digunakan oleh perusahaan untuk menentukan berapa jumlah produksi minimal yang harus dijual oleh perusahaan, agar perusahaan mencapai titik impas. Saeri (2018:101) memaparkan manfaat analisis *break event point* adalah sebagai berikut :

- a. Alat perencanaan untuk memperoleh keuntungan
Melalui analisis *break event point* dapat diketahui harga minimal yang harus diraih serta minimal produksi agar terhindar dari kerugian, sehingga dapat menentukan *volume* usaha yang ingin diraih guna mendapatkan laba yang ingin diperoleh.
- b. Alat untuk memberikan informasi tentang tingkat volume penjualan produk dan hubungannya dengan peluang memperoleh keuntungan dengan tingkat penjualan yang terkait.
Analisis *break event point* memberikan gambaran mengenai minimal penjualan produk yang harus diraih untuk menutupi biaya produksi, dan dengan mengetahui minimal penjualan produk tersebut perusahaan akan mendapatkan informasi mengenai kerugian ataupun keuntungan dengan tingkat penjualan sekian produk.
- c. Mengevaluasi keuntungan secara menyeluruh
Melakukan analisis *break event point* dapat memberikan informasi mengenai penerimaan dan biaya serta minimal *volume* penjualan yang

harus didapat. Sehingga mengetahui kinerja perusahaan apakah sudah bagus atau belum dalam mendapatkan keuntungan. Bisa juga menjadi bahan evaluasi mengenai penggunaan biaya apakah sudah efisien atau belum.

- d. Sistem laporan yang mudah dimengerti
Penulisan *break event point* yang memberikan informasi mengenai penerimaan dan biaya produksi perusahaan secara ringkas dan praktis dan hasilnya mudah dipahami memberikan kemudahan tersendiri dalam menganalisa keuntungan perusahaan

Selain berbagai manfaat *break event point* tersebut, Sujarweni (2017:122)

juga memaparkan tujuan mencari analisis *break event point* sebagai berikut :

- a. Mencari tingkat aktivitas dimana penerimaan sama dengan biaya
Analisis *break event point* akan memberikan informasi mengenai suatu keadaan yang berada pada titik impas yang memuat informasi mengenai aktivitas produksi dan penjualan untuk menutupi biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan operasional.
- b. Menunjukkan suatu sasaran kauntitas penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan
Dengan menghitung *break event point*, suatu perusahaan dapat mngetahui minimal volume produk yang harus dijual untuk tercapainya titik impas tesebut.
- c. Mengawasi kebijakan penentuan harga
Analisis *break event point* juga menunjukkan minimal harga jual produk yang yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk mendapatkan titik impas. Sehingga dengan mengetahui minimal harga jual yang harus didapat perusahaan akan memiliki gambaran harga jual produk yang sesuai dengan apa yang direncanakan untuk kepentingan perolehan laba yang ingin dicapai.
- d. Memungkinkan perusahaan mengetahui apakah mereka beroperasi dekat atau jauh dari titik impas.
Tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba, namun perusahaan juga harus memiliki gambaran kondisi apakah perusahaan tersebut sudah efektif atau belum dengan melakukan analisis *break event point*, sehingga dapat menilai apakah perusahaan sudah mendapatkan penerimaan yang dapat menutupi segala biaya operasionalnya atau belum.

Menurut Kasmir (2019:336) tujuan yang ingin didapat dari melakukan analisis *break event point* antara lain :

- a. Mendesain spesifikasi produk
Ketika mendesain suatu produk, memerlukan pedoman yang memberikan arah yang berguna untuk pengambilan keputusan yang berhubungan dengan biaya dan harga. Analisis *break event point* memberikan perbandingan antara biaya dengan harga untuk berbagai desain sebelum spesifikasi produk ditetapkan. Hal ini disebabkan karena pengaruh biaya sangat besar terhadap harga, dan dengan melakukan analisis *break event point* kita dapat menguji terlebih dahulu kelayakan suatu produk.
- b. Menentukan harga jual persatuan
harga sangat penting untuk menarik minat pelanggan, untuk itu penting untuk melakukan penentuan harga yang tepat. Apabila penentuan harga tidak realistis, perusahaan tidak akan mampu untuk menutupi biaya yang telah dikeluarkan, dan apabila harga yang ditawarkan melebihi apa yang ditawarkan pesaing dengan produk sejenis tanpa diimbangi dengan peningkatan kualitas produk dan layanan maka akan kehilangan pelanggan.
- c. Menentukan jumlah produksi minimal
Perusahaan pasti menghindari kerugian, oleh sebab itu perusahaan akan menentukan batas produksi minimal agar perusahaan tidak merugi. Dengan demikian, akan memudahkan perusahaan untuk mempertimbangkan harga jual yang layak dengan mengaitkannya dengan biaya dan kapasitas produksi minimal.
- d. Memaksimalkan jumlah produksi
Maksud dari memaksimalkan jumlah produksi adalah dengan melakukan analisis *break event point* kita akan mengetahui apakah jumlah produksi sudah maksimal atau belum. Hal ini bertujuan untuk menghindari kapasitas produksi yang menganggur. Sehingga perusahaan dapat menjaga kapasitas produksi tetap efisien.
- e. Merencanakan laba yang diinginkan
Hal ini memiliki arti bahwa perusahaan mampu untuk merencanakan laba yang diinginkan melalui kapasitas produksi yang dimiliki. Besarnya laba dapat diukur dari batas minimal produk atau dari total rupiah yang diproduksi. Kemudian akan mampu untuk merencanakan atau menentukan jumlah keuntungan setiap unit produksi yang dijual.

Analisis *break event point* dalam usaha tani padi sawah bermanfaat untuk mengetahui tingkat produksi padi yang dapat membawa pada kondisi impas. Melalui analisis *break event point* produksi minimal padi dapat diketahui, sehingga dapat membantu petani padi untuk mengendalikan aktivitas operasi usaha sehingga risiko kerugian dapat diminimalkan.

3. Kelemahan *Break Event Point* dan Asumsi Dasar *Break Event Point*

a. Kelemahan *Break Event Point*

Selain memiliki berbagai manfaat, analisis *break event point* juga memiliki beberapa kelemahan. Kelemahan dari analisis *break event point* mau tidak mau pasti ada dan tidak bisa dihindari.

Menurut Kasmir (2019:338) kelemahan analisis *break event point* adalah sebagai berikut :

- 1) Perlu Asumsi
Analisis *break event point* memerlukan banyak asumsi terutama mengenai hubungan antara biaya dengan pendapatan. Padahal terkadang asumsi yang digunakan kurang sesuai dengan realita yang terjadi ke depan.
- 2) Bersifat Statis
Hal ini berarti analisis *break event point* hanya digunakan pada titik tertentu, bukan pada periode tertentu.
- 3) Kurang Teapt Digunakan Untuk Mengambil Keputusan Akhir
Analisis *break event point* hanya baik digunakan apabila ada penentuan kegiatan lanjutan yang dapat dilakukan.
- 4) Kurang Menyediakan Pengujian Aliran Kas yang Baik
Apabila ada aliran kas yang telah ditentukan melebihi aliran kas yang harus dikeluarkan, proyek dapat diterima dan hal – hal lainnya dapat diterima.

- 5) Hubungan Penjualan dan Biaya
Hubungan antara penjualan dan biaya dalam hal ini adalah biaya, apabila penjualan dilakukan dalam kapasitas penuh, namun membutuhkan tambahan penjualan, akan ada tambahan tenaga kerja yang mengakibatkan kenaikan biaya variabel dan jika diperlukan tambahan peralatan atau pabrik, ada kemungkinan biaya tetap juga mengalami kenaikan.
- 6) Kurang Mempertimbangkan Berbagai Resiko Selama Masa Penjualan
Selama masa penjualan begitu banyak resiko yang mungkin dihadapi, misalnya kenaikan harga bahan baku yang akan berpengaruh terhadap harga jual dan pada akhirnya akan berpengaruh terhadap jumlah penjualan secara keseluruhan, baik unit maupun rupiah.
- 7) Pengukuran Kemungkinan Penjualan
Apabila hendak membuat grafik pulang pokok yang didasarkan pada harga penjualan yang konstan, untuk melihat kemungkinan laba pada berbagai tingkat harga harus dibuatkan semua seri grafik untuk semua tingkat harga.

Meskipun analisis *break event point* memiliki beberapa kelemahan, namun analisis ini masih dapat digunakan untuk sebagai alat perencanaan keuangan, terutama dalam perencanaan laba, produksi ataupun rencana penjualan kedepan.

b. Asumsi Dasar Analisis Break Event Point

Banyaknya asumsi yang mendasari analisis *break event point* ini membuat pihak manajemen harus lebih detail lagi dalam melakukan analisis *break event point* ini.

Saeri (2018:101) memaparkan asumsi – asumsi dasar analisis *break event point* apabila manfaat dari analisis *break event point* ingin terwujud :

- 1) Seluruh biaya yang dikeluarkan dapat digolongkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel
- 2) Besaran total biaya variabel harus proporsional sesuai dengan penjualan produk, dan hal ini berarti biaya variabel perunit tetap.
- 3) Besaran biaya tetap tidak berubah walaupun terjadi perubahan volume produksi, yang berarti biaya tetap perunit berubah – ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
- 4) Jumlah unit yang terjual sama dengan jumlah unit yang diproduksi
- 5) Harga jual perunit tidak berubah selama periode tertentu
- 6) Perusahaan hanya memproduksi satu jenis produk, dan apabila memproduksi lebih dari satu produk maka komposisi dari tiap produk dianggap sama.

Selain itu, Kasmir (2019:356) juga memaparkan asumsi dan keterbatasan analisis *break event point* sebagai berikut :

- 1) Biaya yang digunakan hanya dua macam, yaitu biaya tetap dan biaya variabel
- 2) Biaya tetap dianggap konstan hanya sampai pada kapasitas tertentu saja
- 3) Biaya variabel berubah – ubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume penjualan
- 4) Hanya digunakan satu macam harga barang yang dijual atau diproduksi
- 5) Tidak ada perubahan harga jual

Beberapa asumsi dasar harus terpenuhi apabila menginginkan tercapainya manfaat analisis *break event point* secara lebih maksimal.

4. Unsur – Unsur dalam Analisis *Break Event Point*

a. Biaya

Untuk mendapatkan keuntungan, maka membutuhkan pengorbanan. Pengorbanan tersebut biasanya berupa biaya yang dibutuhkan untuk kegiatan operasional usaha. Dalam usaha tani padi sawah juga membutuhkan biaya dalam kegiatan operasional produksi padi.

Menurut Ekasari (2017:3) “ biaya adalah suatu nilai tukar prasyarat, dan pengorbanan untuk memperoleh suatu manfaat, dan

dalam akuntansi keuangan prasyarat atau pengorbanan tersebut pada tanggal perolehan dinyatakan dengan pengurangan kas atau aktiva lainnya pada saat ini atau masa mendatang”.

Menurut Sujarweni (2017:122) “biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang di ukur dengan satuan uang dalam usahanya untuk mendapatkan sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu baik yang sudah terjadi dan belum terjadi/baru direncanakan”.

Harnanto (2017:22) memaparkan bahwa “istilah biaya kadang – kadang dianggap sinonim dengan harga pokok dan beban dari sesuatu atau tujuan tertentu. Sebagai harga pokok, biaya merupakan harga pertukaran dari sumber (ekonomi) yang dikorbankan atau diserahkan untuk mendapatkan suatu barang, jasa atau aktiva. Biaya dianggap sebagai beban apabila pengorbanan yang diperlukan itu terjadi dalam rangka merealisasikan pendapatan”.

Sehingga biaya merupakan segala sumber daya dalam satuan uang yang digunakan untuk mendapatkan suatu tujuan yang ingin diraih yaitu berupa keuntungan usaha. Penggolongan biaya berdasarkan perilaku biaya adalah sebagai berikut:

1) Biaya Tetap

Setiap usaha memiliki biaya yang senantiasa dikeluarkan secara rutin, dan biaya tersebut nilainya konstan dan tidak terpengaruh berapapun nilai kapasitas produksinya. Sobana (2018:305) mengemukakan bahwa “biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap, tidak terpengaruh perubahan tingkat kegiatan dalam waktu atau kapasitas tertentu”.

Ekasari (2017:9) berpendapat bahwa “biaya tetap adalah biaya yang bersifat konstan secara total dalam rentang yang relevan. Dengan kata lain, biaya tetap perunit mengecil seiring dengan meningkatnya aktivitas dalam rentang waktu tertentu”.

Biaya tetap adalah biaya yang secara keseluruhan selalu tetap, baik ketika aktivitas bisnis meningkat ataupun saat mengalami penurunan. Jika biaya tetap dibebankan pada aktivitas produksi makin sedikit maka harga satuan produk akan tinggi, dan jika tingkat produksi makin tinggi, maka semakin rendah harga satuan produksi perusahaan tersebut. Biaya tetap usaha tani yaitu biaya sewa lahan, penyusutan alat pertanian, iuran irigasi, dan pajak

2) Biaya Variabel

Biaya yang ada di dalam perusahaan ada mengalami perubahan sesuai dengan jumlah *volume* produksi, inilah yang dinamakan biaya variabel. Sujarweni (2017:124) memaparkan biaya variabel adalah biaya yang nilainya berubah sesuai dengan perubahan *volume* produksi.

Saeri (2018:93) mengemukakan bahwa biaya variabel adalah biaya yang besarnya berubah sesuai dengan berubahnya jumlah *output* yang dihasilkan. Semakin besar jumlah *output* yang dihasilkan biaya variabel pun akan semakin besar. Adanya penggolongan

biaya variabel ditujukan untuk kemudahan manajemen dalam merencanakan pengendalian. Biaya variabel usaha tani yaitu biaya tenaga kerja, biaya pupuk, biaya pestisida, biaya bibit, biaya olah tanah.

Perhitungan analisis *break event point*, biaya – biaya variabel tersebut harus di akumulasikan dan dihitung untuk setiap satuan produk yang dihasilkan.

3) Biaya Semivariabel

Biaya yang jumlahnya berubah – ubah namun tidak proporsional yang memiliki hubungan dengan perubahan kuantitas barang yang diproduksi.

Ketika melakukan perhitungan analisis *break event point* biaya semivariabel harus dapat dipisahkan kembali sehingga dapat diketahui unsur biaya tetap dan biaya variabel.

b. Harga Produk

1) Pengertian Harga

Setiap produk yang dijual oleh perusahaan memiliki harga jual yang telah ditentukan sebelumnya. Harga tersebut harus sesuai dengan target pasar produk tersebut.

Sudaryono (2016:216) memaparkan “harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang dan barang lain untuk manfaat

yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu”.

Sedangkan, Indrasari (2019:38) memaparkan “harga merupakan suatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang/ jasa dimana dimana kesepakatan tersebut disetujui oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli)”.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dalam bentuk uang dalam sebuah transaksi untuk dan telah disepakati oleh pihak penjual dan pihak pembeli.

Menurut Kotlet dan Amstrong (dalam Indrasari, 2019:40) harga memiliki dua peran penting, yaitu :

- a) Peranan alokasi, merupakan fungsi harga dalam membantu para pembeli untuk memutuskan cara untuk memperoleh manfaat tertinggi yang diharapkan berdasarkan daya beli.
- b) Peranan informasi, merupakan fungsi harga dalam mendidik konsumen mengenai faktor – faktor produk seperti kualitas. Hal ini bermanfaat dalam situasi dimana pembeli mengalami kesulitan untuk menilai faktor produk atau manfaat produk.

2) Indikator Harga

Kotler (dalam Indrasari,2019:42) memaparkan enam indikator yang mencirikan harga :

- a) Keterjangkauan harga
Harga yang dapat dijangkau oleh semua kalangan sesuai dengan target segmen pasar yang dipilih.
- b) Kesesuaian harga dengan kualitas produk
Kualitas produk mencerminkan harga yang ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen.

- c) Daya saing harga
 Harga yang ditawarkan apakah lebih tinggi atau justru dibawah rata – rata dari para pesaing.
- d) Kesesuaian harga dengan manfaat
 Konsumen akan merasa puas ketika mereka mendapatkan manfaat setelah mengkonsumsi apa yang ditawarkan sesuai dengan nilai yang mereka keluarkan.
- e) Harga dapat mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan
 Ketika harga tidak sesuai dengan kualitas dan konsumen tidak mendapatkan manfaat setelah mengkonsumsi, konsumen akan cenderung mengambil untuk tidak melakukan pembelian. Sebaliknya jika harga sesuai, konsumen akan mengambil keputusan untuk membeli.

Harga jual produk merupakan hal yang penting untuk keberlangsungan usaha, hal ini karena harga jual produk memiliki peran penting dalam perencanaan persaingan perusahaan. Sehingga penetapan harga jual produk sangat penting.

Tetapi, dalam usaha tani padi sawah harga kurang bisa dikendalikan oleh petani. Petani hanya bisa mengikuti harga pasaran padi ataupun harga yang telah ditetapkan oleh tengkulak.

c. Penerimaan

Hasil dari penjualan produk akan menghasilkan penerimaan bagi perusahaan. Penerimaan (*revenue*) adalah hasil dari unit produksi yang dihasilkan dikalikan dengan harga produk tersebut.

Selain itu, Wirawan (2017:80) mengemukakan bahwa penerimaan bagi perusahaan adalah kuantitas barang yang dijual dikalikan dengan harga barang perunitnya”.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa penerimaan merupakan hasil yang diperoleh dari perkalian antara kuantitas produk yang terjual dengan harga jual produk perunitnya.

Ningrum (2016:354) memaparkan bahwa “penerimaan usaha tani adalah hasil dari produksi yang diperoleh usaha tani dikalikan dengan harga jual gabah”

Menurut Normansyah (2014:33) “penerimaan usaha tani adalah nilai uang yang diterima akibat dari penjualan produk pertanian yang bisa berwujud tiga hal, yaitu hasil penjualan produk pertanian, hasil penjualan dari produk sampingan pertanian, serta produk yang dikonsumsi selama melaksanakan kegiatan usaha tani”.

Sedangkan Hastuti (2017:54) menyatakan bahwa penerimaan usaha tani adalah produksi usaha tani dalam waktu tertentu yang dikalikan dengan harga harga jual produk tani. Secara matematis dapat dituliskan sebagai berikut :

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR : *total revenue* (total penerimaan)

P : *Price* (harga)

Q : *quantity* (kuantitas produksi yang terjual)

Produk yang dihasilkan dalam kegiatan tani padi sawah hanya berupa padi saja, selain itu untuk harga jual padi, petani hanya mengikuti harga pasar atau harga yang ditetapkan oleh tengkulak. Sehingga penerimaannya adalah kuantitas padi yang dihasilkan dan dijual dikalikan dengan harga jual padi.

d. Laba

Setiap pengusaha dianggap akan selalu memilih tingkat *Output* yang bisa sekiranya bisa mendapatkan keuntungan yang maksimum dalam usahanya. Untuk itu para pengusaha akan senantiasa menaikkan total *output* dan juga menekan *input* yang dilakukan guna mencapai tujuan usaha yaitu mendapatkan laba.

Wirawan (2017:82) menyatakan apabila penerimaan lebih besar dari biaya, maka perusahaan mendapatkan untung (laba). Bila nilai penerimaan lebih kecil dari biaya maka mengalami kerugian, dan apabila nilai penerimaan sama dengan biaya maka perusahaan berada pada titik impas.

Menurut Hastuti (2017:54) laba atau keuntungan merupakan selisih antara pendapatan kotor dengan pengeluaran kotor, dan secara teknis dihitung dari hasil pengurangan antara penerimaan total dengan biaya total.

Laba dapat dikatakan sebagai penghasilan dari kegiatan operasi setelah dikurangi dengan biaya. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan yang berorientasi *profit*. Laba merupakan hasil yang diperoleh dari penerimaan dikurangi dengan biaya operasional. Sehingga perencanaan laba sangat penting dilakukan pada produk yang akan dijual. Sujarweni (2017:131) menyatakan ada tiga faktor yang mempengaruhi laba perusahaan, yaitu:

- 1) Biaya
- 2) Harga jual
- 3) *Volume* penjualan

Laba dari usaha tani padi sawah itu sendiri merupakan selisih antara penerimaan hasil usaha tani padi sawah dengan biaya yang telah dikeluarkan untuk untuk operasi usaha tani.

5. Perhitungan Break Event Point

a. *Break Event Point* Rupiah

Break event point rupiah menunjukkan total penerimaan yang diperoleh ketika berada pada titik *break event point*.

Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \quad (\text{Kasmir, 2019})$$

Keterangan :

BEP (Rp) : *break event point* atas dasar rupiah
 FC : biaya tetap (*fixed cost*)
 VC : biaya variabel per unit (*variable cost*)
 S : penjualan (*sales*)

b. *Break Event Point Unit*

Break event point unit merupakan *break event point* yang menunjukkan minimal produksi yang diraih ketika berada pada titik *break event point*. Unit yang digunakan dalam usaha tani padi sawah menggunakan satuan kilogram padi sawah.

Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC/unit}} \quad (\text{Kasmir,2019})$$

Keterangan :

BEP unit : *break event point* atas dasar unit
 FC : biaya tetap (*fixed cost*)
 P : harga produk (*price*)
 VC/unit : biaya variabel perunit

B. *Revenue Cost Ratio*

1. *Pengertian Revenue Cost Ratio*

Padi sawah merupakan tanaman semusim, hal ini karena jangka waktu penanaman hingga panen padi sawah hanya membutuhkan waktu tiga sampai empat bulan saja.

Soekartawi (dalam Saeri,2018:104) menyatakan bahwa “efisiensi merupakan suatu bentuk perbandingan yang paling baik antara kegiatan usaha dengan hasil yang ingin diperoleh”. Usaha dikatakan efisien

ditentukan oleh besar kecilnya hasil yang didapat dan juga besar kecilnya biaya yang dikorbankan untuk mendapatkan hasil tersebut.

Tingkat efisiensi suatu usaha biasanya ditentukan dengan cara menghitung *cost ratio*, yaitu perbandingan hasil usaha dengan total biaya produksi. Sehingga untuk mengukur tingkat efisiensinya menggunakan analisis rasio penerimaan biaya yang dalam penelitian ini disebut dengan *revenue cost ratio* (R/C Ratio).

Menurut Hastuti (2017:65) “*revenue cost ratio* adalah perbandingan antara penerimaan dalam nilai uang dengan besarnya biaya yang dikeluarkan dalam usaha tani tersebut”.

Revenue cost ratio adalah perbandingan antara hasil penerimaan yang diperoleh dengan biaya yang dikeluarkan dalam usaha tani. *Revenue cost ratio* menunjukkan besar penerimaan usaha tani padi sawah yang akan diperoleh untuk setiap rupiah biaya yang dibebankan untuk kegiatan usaha tani padi sawah tersebut.

2. Perhitungan dan Kriteria Analisis *Revenue Cost Ratio*

Revenue cost ratio merupakan perhitungan yang membandingkan antara penerimaan total dengan biaya total. Perhitungan *revenue cost ratio* adalah sebagai berikut :

$$R/C = \frac{P \times Q}{FC + VC} \quad (\text{Saeri, 2018})$$

Keterangan :

R/C : *revenue cost ratio* (rasio penerimaan biaya)
P : *price* (harga jual)
Q : *quantity* (kuantitas)
FC : *fixed cost* (biaya tetap)
VC : *variable cost* (biaya variabel)

Adapun kriteria pada perhitungan analisis revenue cost ratio adalah :

$R/C > 1$ maka usaha tani dikatakan menguntungkan

$R/C = 1$ maka usaha tani berada pada titik break event point

$R/C < 1$ maka usaha tani dikatakan rugi

Semakin besar nilai *revenue cost ratio*, maka kegiatan usaha atau bisnis akan semakin menguntungkan. Jika nilai *revenue cost ratio* sama dengan satu, maka berada pada titik impas, dan apabila nilai *revenue cost ratio* kurang dari satu, maka kegiatan bisnis merugi. Nilai *revenue cost ratio* lebih dari satu menunjukkan bahwa setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan maka akan menghasilkan penerimaan lebih dari satu rupiah, dan hal ini menunjukkan bahwa kegiatan usaha tani menguntungkan.

C. Kerangka Pikir

Kegiatan usaha tani padi sawah merupakan jenis usaha dengan pendapatan yang kurang bisa diprediksi hasilnya. Pendapatan usaha tani padi sawah akan bisa meningkat bila sumber daya yang ada dapat dimanfaatkan dengan baik.

Kegiatan usaha tani padi sawah mempunyai biaya tetap yang meliputi biaya penyusutan alat pertanian, biaya sewa jika menyewa lahan, dan iuran irigasi, serta biaya variabel yang meliputi biaya olah tanah, biaya pupuk, biaya pestisida, biaya bibit dan biaya tenaga kerja.

Penerimaan atau pendapatan kotor dari kegiatan ini dapat dihitung dengan harga jual padi dikalikan dengan kuantitas padi yang dihasilkan. Sehingga pendapatan bersih dari usaha tani padi sawah ini dapat dihitung dengan pendapatan kotor yang diperoleh dikurangi dengan biaya – biaya yang telah dikeluarkan.

Selanjutnya adalah dengan menganalisis *break event point* atau titik impas. Analisis titik impas dilakukan guna untuk melihat produksi minimal padi yang harus terpenuhi ketika berada pada titik impas. *Break event point* kuantitas padi dapat dihitung dengan biaya tetap dibagi dengan margin kontribusi perunit. Perhitungan *break event point* unit ini menggunakan satuan kilogram padi sawah yang dihasilkan. *Break event point* rupiah dapat dihitung dengan biaya tetap dibagi dengan rasio margin kontribusi.

Apabila kuantitas padi diatas nilai *break event point*, maka mengalami keuntungan, dan jika kuantitas padi berada dibawah *break event point* maka mengalami kerugian, dan jika nilai kuantitas padi sama dengan nilai *break event point*, maka mengalami kondisi impas.

Kemudian adalah menganalisis *revenue cost ratio* untuk melihat efisiensi penggunaan biaya dari kegiatan usaha tani padi sawah serta melihat

keuntungan usaha tani padi sawah tersebut. *Revenue cost ratio* dapat dihitung dengan membandingkan total penerimaan dengan total biaya.

Apabila hasil perhitungan *revenue cost ratio* usaha tani padi sawah tersebut memiliki nilai lebih dari satu, maka usaha tani padi sawah tersebut menguntungkan, apabila nilai *revenue cost ratio* kurang dari satu maka usaha tani padi sawah tersebut merugikan, dan apabila nilai *revenue cost ratio* sama dengan satu maka usaha tani padi sawah tersebut impas.

Setelah melakukan perhitungan analisis *break event point* dan *revenue cost ratio* selanjutnya adalah membuat kesimpulan apakah usaha tani padi sawah yang dijalankan oleh anggota Kelompok Tani Subur Makmur Pekon Dadirejo menguntungkan, merugikan atau impas.

Adapun bagan kerangka pikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Gambar 2.1 :
Kerangka Pikir Penelitian

