

## TUGAS 6: ANALISA TITIK IMPAS & TARGET PENJUALAN

### Tujuan

Siswa mampu untuk:

- Memahami analisa titik impas dan menerapkannya dalam menentukan target penjualan
- Menentukan persediaan barang berdasarkan target penjualan

### Pendahuluan

Dalam mendapatkan keuntungan, perusahaan harus dapat menjual produk/jasanya sesuai target penjualan dengan nilai diatas biaya total dalam periode tertentu. Untuk menentukan target penjualan, perusahaan dapat melakukan analisa titik impas. Setelah diketahui target penjualan perusahaan dapat melakukan estimasi jumlah persediaan barang yang dibutuhkan.

### Persiapan Alat dan Material

- Laptop/ Komputer tiap departemen
- Jaringan internet

### Aktifitas

No	Aktifitas	Durasi
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fasilitator akan menerangkan tujuan dan tahapan analisa titik impas. Jelaskan bahwa perusahaan menggunakan analisis titik impas untuk menentukan berapa banyak unit dari sebuah produk yang harus dijual dengan harga yang sudah ditentukan agar dapat menutup semua biaya atau mencapai titik impas.</li> <li>▪ Jelaskan bahwa ada dua tipe biaya yang berhubungan dengan produk, biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel berubah mengikuti tingkat produksi dan penjualan sedangkan biaya tetap relatif stabil dan tidak dipengaruhi tingkat penjualan.</li> </ul>	10'
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Masing-masing departemen diarahkan untuk menganalisa titik impas perusahaan berdasarkan unit terjual dengan menggunakan rumus di bawah ini.   <b>Titik Impas (dalam unit) = biaya tetap / (harga jual per unit – biaya tidak tetap per unit)</b>                      Untuk dapat menentukan titik impas (dalam unit), anda perlu mengetahui hal-hal berikut:                     <ul style="list-style-type: none"> <li>– Harga jual rata-rata per produk/jasa,</li> <li>– Biaya variabel rata-rata, dan</li> <li>– Biaya tetap dalam 1 tahun</li> </ul>                     Contoh perhitungan dapat dipelajari pada <b>Contoh 1</b>.</li> <li>▪ Perusahaan juga mungkin ingin menghitung titik impas dalam nominal penjualan dalam rupiah dengan rumus sebagai berikut:  <b>Titik impas dalam rupiah penjualan x Persentase laba rata-rata dari setiap penjualan = biaya tetap</b>                       Untuk menentukan titik impas dalam total nominal penjualan, anda perlu mengetahui hal-hal berikut dengan rumus sebagai berikut:                     <ul style="list-style-type: none"> <li>– Persentase laba rata-rata dari setiap dolar penjualan.</li> <li>– Biaya tetap</li> </ul>                     Contoh perhitungan dapat dipelajari pada <b>Contoh 2</b>.</li> </ul>	60'

	membuat analisa titik impas menggunakan format titik impas yang tersedia (Format titik impas dapat diunduh di Portal VCI).	
3	Masing-masing departemen akan mempresentasikan hasil perhitungan titik impasnya dan rekomendasi untuk target penjualan. Jika titik impas terlalu tinggi, perusahaan dapat berdiskusi kembali untuk mengurangi pos anggaran yang terlalu tinggi.	10'
4	Jika hasil perhitungan titik impas dan target penjualan sudah sesuai dengan keinginan perusahaan, perusahaan dapat menentukan jumlah persediaan barang ( <i>inventory</i> ) dan mengisi jumlah persediaan barang di anggaran perusahaan. Jumlah persediaan barang menyesuaikan dengan target penjualan barang.	10'
5	Cek kembali setiap komponen anggaran perusahaan dari kesalahan perhitungan dan tautan.	

**Contoh 1 :**

Sebuah perusahaan menjual sepatu, seharga Rp 500.000,- per pasang. Perusahaan membayar Rp 300.000,- per pasang sepatu dari pabrik sepatu sehingga mendapat laba kotor Rp 200.000,- per pasang sepatu. Perusahaan ini mempunyai biaya tetap Rp 100.000.000,- per tahun.

$$\text{Titik impas (dalam unit)} = \text{Rp } 100.000.000,- / (\text{Rp } 500.000 - 300.000)$$

$$\text{Titik impas (dalam unit)} = \text{Rp } 100.000.000 / (\text{Rp } 200.000)$$

$$\text{Titik impas (dalam unit)} = 500$$

Perusahaan harus menjual 500 pasang sepatu dalam satu tahun upaya dapat mencapai titik impas. Jika perusahaan menjual kurang dari 500 pasang, mereka akan rugi; jika perusahaan menjual lebih dari 500 pasang; mereka akan untung.

**Contoh 2:**

Menggunakan angka yang tersedia dalam contoh di atas, Titik impas dalam rupiah penjualan dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Titik impas dalam rupiah penjualan} \times \text{Persentase laba rata-rata dari setiap penjualan} = \text{biaya tetap}$$

$$\text{Titik impas dalam rupiah} \times 0,4 = 100.000.000$$

$$\text{Titik impas dalam rupiah} = 100.000.000 / 0,4$$

$$\text{Titik impas dalam rupiah} = 250.000.000,-$$

Catatan: persentase laba rata-rata = (harga jual rata-rata – biaya barang terjual) / harga jual rata-rata

$$(500.000 - 300.000) / 500.000$$

$$200.000 / 500.000 = 0,4$$

**Output**

- Target penjualan dari hasil analisa titik impas
- Kebutuhan persediaan barang

**Referensi:**

Mescon, M., Bovee, C. L., Thill, J.V., *Business Today*, (Ninth ed.; Prentice Hall).