

Nama : Arief Muhammad Akrom

NIM : 304 2021 013

Makul : Technopreneur 3A

Break even point (BEP)

Break Even Point adalah titik dimana keuntungan yang didapatkan dari bisnis sama dengan biaya yang dikeluarkan saat proses produksi.

Istilah mudahnya impas, pengeluaran dan pemasukan nilainya sama.

Pada posisi BEP ini, keuntungan yang didapatkan nilainya nol, atau bisa disebut sudah balik modal.

Nah kalau dalam investasi, BEP adalah salah satu hal yang banyak orang tunggu.

Karena nilai investasi yang dikeluarkan sudah bisa balik modal, sehingga tinggal mencari labanya saja.

Secara umum, Break Even Point terdiri dari empat komponen pokok dalam melakukan perhitungan Break Even Point.

1. **Biaya Tetap (Fixed Cost)**, Fixed cost atau biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan setiap bulannya yang tidak bisa dihindarkan.
2. **Biaya Variable (Variabel Cost)**, Variabel cost atau biaya tidak tetap adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan setiap bulannya tetapi nilainya berubah-ubah tergantung dari proses produksi.
3. **Harga Jual (Selling Price)**, harga jual per unit barang atau jasa yang telah diproduksi.
4. **Pendapatan (Revenue)**, Revenue adalah pendapatan yang diperoleh dari seluruh penjualan yang dilakukan.

Menghitung Break Even Point (BEP) ada beberapa cara, yaitu metode persamaan, metode kontribusi unit, dan metode grafis. Ketiga metode apabila diterapkan akan menghasilkan angka yang sama. Ada beberapa rumus yang biasa digunakan sebagai cara untuk menghitung Break Even Point Analysis (BEP), yaitu adalah sebagai berikut:

- $BEP = \text{Biaya Tetap} : (\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit})$
- $BEP = \text{Biaya tetap} : \text{Margin kontribusi per unit}$
- $BEP \text{ dalam bentuk mata uang} = \text{harga jual per unit} \times BEP \text{ per unit}$
- $\text{Margin kontribusi} : \text{Total sales} - \text{Biaya variabel}$

Payback period (PBP)

Payback Period merupakan perhitungan atau penentuan jangka waktu yang dibutuhkan untuk menutupi modal awal dari suatu perusahaan dengan menggunakan arus kas masuk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut.

Payback period membantu menentukan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk memulihkan biaya awal yang terkait dengan investasi.

Penghitungan *payback period* juga berguna sebelum membuat keputusan apa pun.

Terutama ketika investor perlu membuat penilaian cepat tentang usaha investasi.

Kriteria penilaian dalam *payback period*

- ❖ Jika periode pengembalian lebih cepat dari waktu yang ditentukan, maka Layak/Diterima untuk melakukan investasi;
- ❖ Jika periode pengembalian lebih lama atau melebihi waktu yang telah ditentukan, maka Tidak layak/Ditolak untuk melakukan investasi;
- ❖ Jika alternatif proyek investasi lebih dari satu, maka periode pengembalian yang diambil adalah yang lebih cepat;

Untuk menghitung *payback period* dengan arus kas yang berbeda setiap tahunnya bisa menggunakan rumus berikut:

Payback Period = $n + (a-b) : (c-b) \times 1$ tahun.

n = Syarat Periode Pengembalian Modal Investasi

a = Jumlah besaran investasi semula.

b = Total kumulatif dari arus kas pada periode tahun ke (n)

c = Total kumulatif dari arus kas pada periode tahun ke (n+1)

Proposal Usaha

Proposal adalah suatu bentuk pengajuan penawaran, baik berupa ide, gagasan, pemikiran maupun rencana kepada pihak lain untuk mendapatkan dukungan, izin, persetujuan, dana dan lain sebagainya.

Secara umum berikut ini beberapa jenis proposal yang biasa dibuat dan diajukan banyak orang:

1. **Proposal Bisnis**, Proposal bisnis adalah proposal yang digunakan untuk kegiatan bisnis pribadi maupun kelompok. Contohnya antara lain proposal mendirikan usaha, proposal kerja sama antar-perusahaan, dan proposal lainnya dengan tujuan bisnis.
2. **Proposal Proyek**, Sama seperti proposal bisnis, proposal proyek juga dipakai dalam kegiatan bisnis. Biasanya, proposal jenis ini berisi serangkaian rencana kegiatan

pembangunan yang akan dilakukan. Isinya pun bermacam-macam mulai dari tujuan proyek, siapa saja yang terlibat, sampai dengan dana yang dibutuhkan.

3. **Proposal Penelitian**, Proposal jenis ini biasanya digunakan pada lingkungan pendidikan dan dibuat para mahasiswa atau dosen. Macam-macam proposal penelitian pun bermacam-macam mulai dari skripsi, tesis, disertasi, tugas akhir, atau yang lainnya.
4. **Proposal Kegiatan**, Proposal kegiatan merupakan proposal yang dibuat untuk sebuah kegiatan tertentu. Isi dari sebuah proposal kegiatan adalah rencana yang akan dilakukan oleh seseorang maupun kelompok.

Proposal jenis ini biasanya berisi nama kegiatan, susunan kepanitian, sampai pada bagaimana kegiatan tersebut akan berlangsung. Contoh proposal kegiatan adalah proposal kegiatan pameran, kegiatan pentas seni, dan kegiatan sejenisnya.

Proposal usaha merupakan salah satu langkah memulai sebuah usaha. Dengan adanya proposal pendirian usaha, akan diketahui apa bentuk usaha yang akan dilakukan, pendirian usaha, akan diketahui apa bentuk usaha yang akan dilakukan, rencana prosesnya, hingga bagaimana peluangnya pada masa yang akan datang. Proposal ini juga berguna untuk mencari rekanan bisnis (kerja sama usaha) dengan pihak lain atau bisa digunakan untuk mendapatkan dana tambahan, baik modal maupun kredit usaha.

Keuntungan dari pembuatan proposal usaha sebagai berikut.

- ❖ Sebagai gambaran dari usaha yang dijalankan.
- ❖ Sebagai alat ukur dalam melaksanakan pekerjaan.
- ❖ Sebagai panduan perencanaan strategis dan logistik.
- ❖ Merupakan catatan sasaran tertulis atau kerangka acuan yang bisa digunakan dalam jangka waktu yang panjang.
- ❖ Sebagai alat presentasi kepada pembeli untuk menawarkan jasa atau produk.
- ❖ Sebagai alat penjualan atau prospektus untuk mencari modal dan pinjaman

Berikut ini beberapa aspek usaha yang harus diperhatikan saat menyusun proposal pendirian usaha.

A. Aspek Perusahaan

Aspek usaha berisi tentang misi usaha, manajemen, organisasi, lokasi, rekrutmen, pelatihan.

B. Aspek Barang/Jasa

Aspek ini berkenaan dengan produk yang akan dikembangkan dari usaha yang akan didirikan. Penjelasan mengenai produk yang ditawarkan, kelebihan dari produk, nilai kekhususan produk, bagaimana produk diproduksi, bagaimana pendistribusiannya, berapa biaya produksi, berapa harga jual, serta bagaimana garansi dan layanan pasca-jualnya.

C. Aspek Pasar

Aspek pasar biasanya terdiri dari industri, pelanggan, persaingan.

D. Aspek Distribusi

Aspek ini berkaitan dengan distribusi produk. Menjelaskan cara menjual produk, perencanaan iklan, promosi, pemasaran, serta jaringan distribusi.

E. Aspek Keuangan

Aspek ini berkaitan dengan keadaan keuangan untuk menjalankan roda usaha.

Selain itu, di dalam proposal pendirian usaha juga bisa dicantumkan hal-hal yang berkenaan dengan perizinan yang diperlukan, perjanjian bisnis, calon pemasok, serta perusahaan pemberi jasa hukum dan keuangan.