

## Abstract

In Indonesia, there is a business activity who conducted recycled goods. They collect it from many sources. The activities of this business have long existed in the main cities, especially in the area of Jabodetabek. This business practice is generally conducted by small entrepreneurs. As a business entity, the profit and loss are essential component in order to find out if the entity makes a profit or not. This article reports the results of research on the break-even point on recycled collector in Tangerang City. The results show, this business entity can generate sustainable enough profit. Another research findings are we get any difficulties in obtain accurate data because the industry did not do adequate financial record. On that situation, the policy recommendation that can be implemented by the industry is recording financial report.

## Keywords:

Recycled goods, profit, cost, break-event point

# ANALISIS PENDAPATAN, BIAYA, DAN TITIK IMPAS USAHA PENGEPUL BARANG BEKAS DI KOTA TANGERANG

Eki Feyzar Luthfiansyah<sup>1</sup>, Rina Mailasari<sup>2</sup>, Rizka Yuliana<sup>3</sup>,  
Utari Wulandari<sup>4</sup>, Aminuddin<sup>5</sup>

<sup>1-4</sup>Mahasiswa S1 STIE Ahmad Dahlan Jakarta

<sup>5</sup>Dosen STIE Ahmad Dahlan Jakarta

E-mail: aminudinf@yahoo.co.id

---

### INFORMASI ARTIKEL

Dikirim: 15 Maret 2018

Ditelaah: 17 Maret 2018

Diterima: 29 April 2018

Publikasi daring [*online*]: Agustus 2018

---



Agustus 2018, Vol 1 (1): hlm 27-33  
Indonesian Journal of Economics Application  
©2018 STIE Ahmad Dahlan Jakarta  
e-ISSN: 2622-2299  
<http://ojs.stiead.ac.id/index.php/IJEA>

## PENDAHULUAN

Pada saat ini masalah utama yang timbul di kota-kota besar seperti Ibu Kota Jakarta adalah sampah. Sampah tersebut bisa menjadi polusi bagimasyarakat, mulai dari sampah yang mudah terurai (organik) dan juga yangtidak mudah terurai (non-organik). Hampir di setiap sudut kota akan terlihatsampah-sampah yang menumpuk, seperti di sungai, pinggir jalan dan sebagainya. Masalah sampah juga dihadapi oleh Kota Tangerang. Data menunjukkan, timbulan sampah yang dihasilkan per hari kurang lebih 5602 m<sup>3</sup> atau 1400 ton. Dengan tingkat pelayanan 75%, sampah yang terangkut ke TPA Rawa Kucing kurang lebih hanya 4201 m<sup>3</sup> atau 1000 ton ([www.tangerangnews.com](http://www.tangerangnews.com), 2016).

Dengan jumlah sampah yang dihasilkan setiap harinya tersebutakan semakin besar peluang mendapatkan barang bekas yang bisa di daur ulang. Dan itulah kenapa sebabnya akhir-akhir ini pengepul barang bekas semakin menjamur dan mewabah di kota-kota besar. Sehingga tanpa disadari usaha pengepul barang bekas menjadi peluang bisnis yang cukup menjanjikan, karena semakin lama akan semakin banyak sampah yang dihasilkan oleh suatu kota dari masa ke masa,yang artinya akan semakin banyak pula penghasilan barang bekas yang didapatkan. Oleh karena itu, usaha pengepulan barang bekas bukan usaha yang dianggap sebelah mata, karena kini usaha di bidang tersebut sudah mulai berkembang pesat.

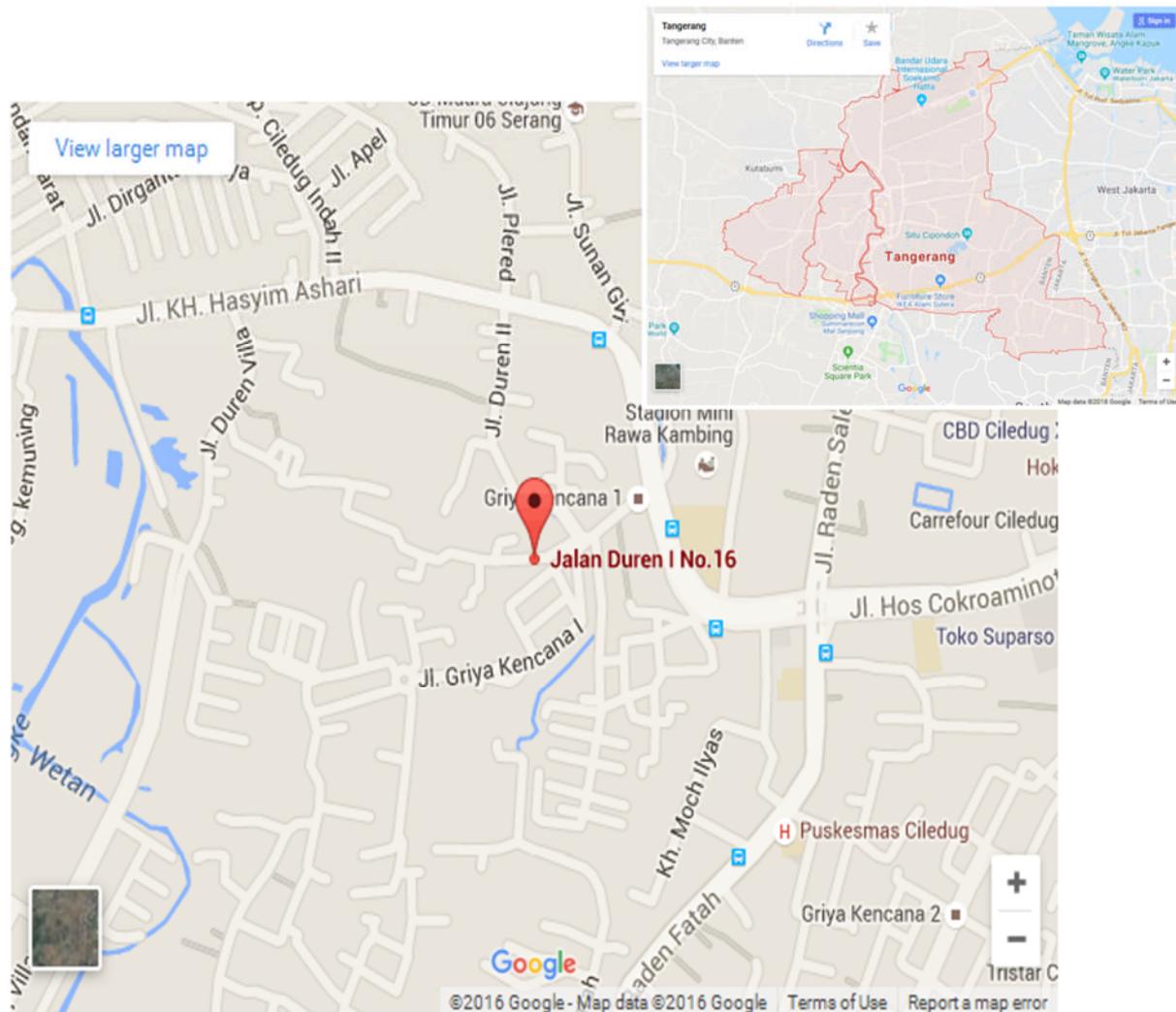
Di dalam sebuah usaha, tentunya ada hasil yang diperoleh, baik itu untung maupun rugi. Untukmengetahui apakah usaha tersebut untung atau rugi maka harus dilihat dari berapa besarnya pendapatan danbiaya yang dikeluarkan selama operasional yang disajikan di dalam laporan laba rugi. Sehingga dapat menilai kemampuan usaha pengepul barang bekas dalam menghasilkan keuntungan. Selain itu juga dapat terukur ketepatan strategi yang dijalankan dalam usaha tersebut.

Hal yang menarik dalam penelitian ini adalah pengepul barang bekas hingga kini tetap bertahan dan terus berkembang dalam pesatnya kemajuan teknologi informasi saat ini. Penelitian yang dilakukan Lestari (2017) menyatakan bahwa usaha pengepul barang bekas ini tidak lain dilakukan atas dasar kepentingan ekonomi. Selain karena strategi yang tepat, salah satu alasan pengepul barang bekas tetap bertahan hingga kini adalah karena biaya overhead dalam usaha ini adalah 0 (nol), yang artinya pengepul barang bekas akan mendapatkan keuntungan yang lebih karena semakin kecil biaya yang dikeluarkan semakin besar keuntungan yang diperoleh. Selain itu, usaha pengepul barang bekas menjadi peluang bisnis yang cukup menggiurkan, dimana perputaran uang dari usaha tersebut relatif cepat. Karena kondisi yang potensial tersebut, banyak kemudian dosen melakukan kegiatan pengabdian masyarakat di bidang ini (Hadi *et al.*, 2017; Halik, Perdana dan Prasnowo, 2016).

Artikel ini bertujuan untuk: *pertama*, mengkalkulasi tingkat perolehan pendapatan usaha pengepul barang bekas. Ikatan Akuntansi Indonesia (2010) dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 23, menerjemahkan kata *income* dan *revenue* sebagai adalah: “penghasilan dan kata *revenue* sebagai pendapatan dimana penghasilan (*income*) meliputi baik pendapatan (*revenue*) maupun keuntungan (*gain*). *Income* meliputi pendapatan yang berasal dari kegiatan operasi normal perusahaan maupun yang berasal dari luar operasi normalnya. Sedangkan *revenue* merupakan penghasil dari penjualan produk, barang dagangan, jasa dan perolehan dari setiap transaksi yang terjadi”. Ekspresi matematis pendapatan dari sebuah usaha didefinisikan sebagai  $I = TR - TC$ ; atau  $TR = P \times Q$ . Di mana *I* adalah *income*, *TR* adalah *total revenue*, *TC* adalah *total cost*, *P* adalah harga, dan *Q* jumlah produk.

*Kedua*, mengevaluasi komponen biaya apa saja yang timbul pada usaha pengepul barang bekas. Bustomi dan Nurlela (2013) menyatakan bahwa biaya (*cost*) adalah pengorbanan sumber

ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan Purwanti dan Prawinegoro (2013) menyatakan bahwa biaya adalah kas dan setara kas yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh barang atau jasa yang diharapkan akan memperoleh manfaat atau keuntungan di masa mendatang.



Sumber: Google Map, 2016

Gambar 1. Lokasi Penelitian

*Ketiga*, mengkalkulasi titik impas (BEP) usaha pengepul barang bekas. Rusdianto (2013) menyatakan bahwa titik impas adalah volume penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian tetapi juga tidak memperoleh laba sama sekali. Kasmir (2008) menyatakan bahwa penggunaan analisis *Break-Even Point* bagi perusahaan mempunyai manfaat sebagai berikut: (1) menentukan harga jual per satuan; (2) menentukan jumlah produksi atau penjualan minimum agar tidak mengalami kerugian; (3) memaksimalkan jumlah produksi; dan (4) merencanakan laba yang diinginkan perusahaan. Penggunaan analisis BEP cukup banyak digunakan. Terlacak misalnya metode ini digunakan oleh Londa *et al.*, (2013) dan Romzi, Wahyudi dan Yumiati (2014).

Obyek pengamatan sebagai studi kasus dilakukan di pengepul barang bekas Bapak Rohim Sontani di Kel. Pedurenan, Kec. Karang Tengah, Kota Tangerang. Usaha ini adalah usaha pribadi yang dikelola secara mandiri oleh Bapak Rohim Sontani.

## METODE

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif-kuantitatif. Data yang digunakan adalah data primer. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara secara langsung. Informasi teknik analisis data disajikan dalam tabel di bawah ini.

Tabel 1. Matriks Tujuan Penelitian dan Teknik Analisis yang Digunakan

Tujuan Penelitian	Teknik Analisis
Mengkalkulasi tingkat perolehan pendapatan usaha pengepul barang bekas.	$I = TR - TC$ $TR = P \times Q$
Mengevaluasi komponen biaya apa saja yang timbul pada usaha pengepul barang bekas.	$TC = TFC - TVC$
Mengkalkulasi titik impas (BEP) usaha pengepul barang bekas.	<p>Dalam satuan Rupiah, formula BEP dapat dicari dengan:</p> $BEP(rp) = \frac{F}{1 - \frac{V}{P}}$ <p>Dalam satuan unit produksi, BEP dapat dicari dengan:</p> $BEP(x) = \frac{F}{P - V}$

Keterangan: TFC = total biaya tetap, TVC = total biaya variabel, F = total biaya tetap, V = biaya variabel per unit, P = harga.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha pengepul barang bekas yang menjadi objek penelitian terletak di Kelurahan Pedurenan, Kecamatan Karang Tengah, Kota Tangerang, merupakan usaha pribadi yang dikelola sendiri oleh keluarga dengan kepemilikan atas nama Rohim Sontani. Bermula dari coba-coba, bapak Rohim akhirnya menggeluti usaha ini menjadi sebuah profesi karena peluangnya yang cukup besar serta menjadi bisnis yang menjanjikan mengingat keuntungan yang diperoleh tidak sedikit. Pada tahun 2005 usaha ini didirikan dengan menyetorkan modal sebesar Rp. 60.000.000. Modal yang disetorkan sepenuhnya modal pribadi tanpa meminjam dari pihak eksternal. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik, usaha ini juga tidak memiliki perizinan dan tidak berbadan hukum serta tanpa mempekerjakan karyawan.

Berdasarkan pengamatan, kegiatan operasional usaha ini bermula dengan membeli barang bekas dari pengecer dan menjualnya kembali ke pengepul barang bekas yang lebih besar lagi dengan harga jual yang lebih tinggi. Produk barang bekas yang dibeli dari pengecer dan dijual ke pengepul besar adalah jenis barang bekas besi, kaleng, kertas, kardus dan gelas plastik. Harga dari setiap barang bekas tidak menentu, bahkan harga barang lebih cenderung menurun daripada menaik.

Sesuai dengan tujuan penelitian, untuk melakukan analisis BEP dari usaha pengepul barang bekas maka penulis akan mengklasifikasikan kegiatan operasional yang terjadi selama bulan Juni 2016 berupa biaya dan pendapatan selama operasional. Dalam melakukan analisis BEP penulis menggunakan alat analisis secara matematis dengan menggunakan data yang diperoleh secara manual (Tabel 2). Sementara rata-rata kegiatan setiap produk tersaji dalam Tabel 3.

1. Biaya Tetap. Biaya tetap dalam usaha pengepul barang bekas ini hanya berupa biaya sewa sebesar Rp 700.000 per bulan.
2. Biaya Variabel. Biaya variable dalam usaha ini adalah biaya listrik Rp 500.000 per bulan yang dialokasikan ke 5 jenis barang bekas, maka besar biaya listrik setiap jenis barang bekas sebesar  $Rp\ 500.000 \div 5\ produk = Rp\ 100.000$  per jenis barang bekas.

Tabel 2. Hasil Usaha Pengepul Barang Bekas (Juni 2016, dalam satuan kilogram)

Jenis Barang Bekas	Jumlah yang Diperoleh (Rp)	Harga Beli dari Pengecer (Rp)	Harga Jual ke Pengepul Besar (Rp)
Besi	500	2000	5000
Kaleng	200	800	1500
Kertas	300	800	1200
Kardus	1000	1200	1600
Gelas Plastik	800	3000	7000

Sumber: wawancara, 2016



Sumber: survey, 2016

Gambar 2. Ilustrasi Pengelompokan Barang Bekas Berdasarkan Jenisnya

Tabel 3. Rata-Rata Kegiatan Setiap Produk (rata-rata sebulan)

Komponen Produk*	Barang yang Diperoleh (Kg)	TFC (Rp)	TVC per Jenis Barang (Rp)	TVC/Kg (Rp)	Harga Jual/Kg (Rp)
Besi	500	700.000	100.000	200	5.000
Kaleng	200	700.000	100.000	500	1.500
Kertas	300	700.000	100.000	330	1.200
Kardus	1.000	700.000	100.000	330	1.600
Gelas plastik	800	700.000	100.000	125	7.000

Keterangan: \*Usaha untuk memperoleh produk dalam sebulan. Data diolah, 2016

Setelah diperoleh informasi komponen biaya sebagaimana informasi dalam Tabel 3, dapat dihitung tingkat keuntungan setiap jenis barang bekas sebagai berikut.

Tabel 4. Tingkat Keuntungan Setiap Jenis Barang Bekas (dalam 1 bulan)

Komponen Produk	Marjin Kontribusi (Rp)*	Rasio Marjin Kontribusi (Rp)**	BEP (x)	BEP (Rp)
Besi	4.800	0,96	146	730.000
Kaleng	1.000	0,67	700	1.050.000
Kertas	870	0,73	805	966.000
Kardus	1.500	0,94	467	747.200
Gelas plastik	6.875	0,98	102	714.000

Keterangan: \*Marjin kontribusi = harga jual per Kg – biaya variabel per Kg. \*\*Rasio marjin kontribusi = marjin kontribusi / harga jual per Kg. Data diolah, 2016.

## SIMPULAN DAN IMPLIKASI

BEP jenis barang bekas besi sebesar 146 Kg dengan nilai Rp 730.000,-. BEP jenis barang bekas kaleng sebesar 700 Kg dengan nilai Rp 1.050.000,-. BEP jenis barang bekas kertas sebesar 805 Kg dengan nilai Rp 966.000,-. BEP jenis barang bekas kardus sebesar 467 Kg dengan nilai Rp 747.200,-. BEP jenis barang bekas gelas plastik sebesar 102 Kg dengan nilai Rp 714.000,-. Artinya, BEP paling rendah adalah jenis barang bekas gelas plastik.

Keuntungan jenis barang bekas besi Rp 2.260.000, keuntungan jenis barang bekas kaleng Rp 60.000, keuntungan jenis barang bekas kertas Rp 120.000, keuntungan jenis barang bekas kardus Rp 1.360.000, serta keuntungan jenis barang bekas gelas plastik Rp 5.360.000. Artinya setiap jenis barang bekas mendapat keuntungan dan keuntungan paling tinggi ada pada jenis barang bekas gelas plastik.

Dalam penelitian yang dilakukan banyak kekurangan yang perlu diperbaiki. Bagi penelitian selanjutnya yang ingin mengembangkan, sebaiknya menindaklanjuti hasil penelitian ini sebagai masukan dari penulis seperti biaya yang terjadi selama operasional masih banyak yang belum tercatat dalam pencatatan karena pemilik tidak memisahkan antara biaya selama operasional ataupun biaya rumah tangga mengingat tempat usaha juga dijadikan sebagai rumah tinggal.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bustomi, B., dan Nurlela (2013), *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Hadi, M.F., Darwin, R., Widiarsih, D., Hidayat, M., Murialti, N., Asnawi, M., (2017), Pemanfaatan Barang-Barang Bekas yang Bernilai Ekonomi bagi Peningkatan Produktivitas Jiwa Entrepreneur Ibu Rumah Tangga RT. 01/12, Desa Limbungan, Kecamatan Rumbai Pesisir, *Jurnal Pengabdian Untuk Mu negeRI*, Vol. 2, No. 1: 42-47.
- Halik, A., Perdana, D., dan Prasnowo, M.A., (2016), Peningkatan Usaha Pengepul Barang Bekas di Kota Surabaya, *Jurnal Pengabdian LPPM Untag Surabaya*, Vol. 02, No. 1: 29-38.
- Kasmir, (2008), *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali.
- Lestari, W., (2017), *Dari Sampah Menjadi Upah: Transformasi Sosial Pekerja Sektor Informal dalam Proses Daur Ulang Sampah*, Skripsi, Fakultas Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Sebelas Maret, [https://eprints.uns.ac.id/33208/1/D0313080\\_pendahuluan.pdf](https://eprints.uns.ac.id/33208/1/D0313080_pendahuluan.pdf), diakses 7 September 2017.

Londa, P.K., Waleleng, P.O.V., Legrans-A., R.A.J., Elly, F.H., (2013), Analisis Break Even Point (Bep) Usaha Ternak Sapi Perah “Tarekat Msc” di Kelurahan Pinaras Kota Tomohon, *Jurnal Zootek*, Vol. 32, No. 1: 158-166.

Purwanti, A., dan Prawironegoro, D., (2013), *Akuntansi Manajemen*, Edisi 3, Jakarta: Mitra Wacana Media.

Romzi, Wahyudi, J., dan Yumiati, Y., (2014), Analisis Break Event Point (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Minuman Kesehatan (Studi Kasus : Jahe Instan Putri Kelurahan Timur Indah Kota Bengkulu), *Agritepa*, Vol. 1, No. 1: 100-108.

Rusdianto, (2013), *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Erlangga.