



UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

Cawangan Terengganu

INFO US\$AHAWAN

usahawan pemacu ekonomi mapan

EDISI
24
MAY 2021 APRIL 2022

NO ISSN: ISSN: ISSN 1823-6421

BULETIN ADALAH HAK MILIK KEKAL MASMED UITM CAWANGAN TERENGGANU

Kepentingan Mengetahui Titik Pulangan Modal (Tpm) Kepada Perniagaan

Musmailina Mustafa Kamal¹, Ahmad Marzuki Amiruddin Othman², Nor Hafizah Abd Mansor³,
Nini Suhana Mastini Razi⁴, Zakiah Baharin⁵

^{1,2,3} Fakulti Perakaunan, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Segamat, Johor Malaysia

Emel Penulis: musmailina@uitm.edu.my

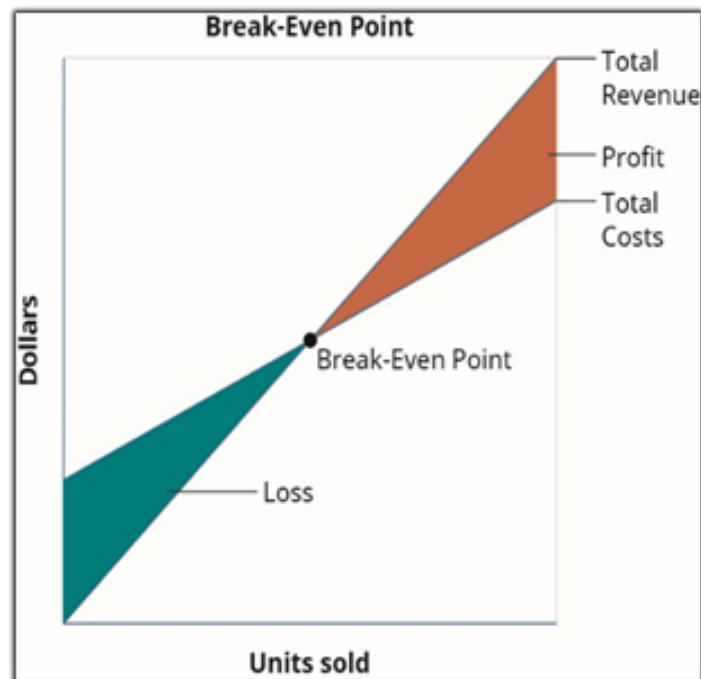
Setiap usahawan berkecimpung di dalam bidang perniagaan untuk memperolehi keuntungan. Adalah amat rugi sekiranya modal yang dilaburkan oleh seseorang usahawan dari simpanan sendiri atau modal luar berakhir dengan kerugian. Dalam memperolehi keuntungan, penting untuk usahawan memahami konsep Titik Pulang Modal (TPM) atau 'Break-Even Point' (BEP). Secara mudah, TPM adalah situasi 'balik modal' di mana peniagaan memperolehi semula jumlah duit yang dikeluarkan sebagai kos perniagaan. Ianya merupakan satu tahap apabila jumlah hasil jualan hanya cukup untuk menampung jumlah kos, iaitu tidak membuat keuntungan atau kerugian. Jika kos perniagaan yang dikeluarkan, misalnya, adalah sebanyak RM10,000, kuantiti terjual yang menghasilkan pulangan sebanyak RM10,000 dikira sebagai TPM. Kuantiti jualan yang melebihi TPM menghasilkan keuntungan perniagaan.

Pengetahuan mengenai TPM dengan tepat membolehkan usahawan membuat beberapa keputusan perniagaan yang penting seperti:

- merancang jualan dengan mengkaji kesan TPM ke atas kos serta harga.
- menentukan tahap jualan yang perlu diusahakan bagi mengelakkan kerugian serta memperoleh untung yang disasarkan.
- mengetahui jumlah keuntungan atau kerugian pada tahap tertentu jualan.
- mencari alternatif untuk mendapatkan keuntungan 'lebih awal' dengan melakukan perubahan untuk merendahkan TPM.
- pengurusan kos yang lebih efektif.

Beberapa andaian perlu dibuat terlebih dahulu dalam analisa TPM:

- a) Hanya sejenis produk dikeluarkan dan kesemuanya dapat dijual.
- b) Hanya perubahan dalam bilangan unit produk yang dijual menentukan perubahan dalam hasil dan kos.
- c) Jumlah kos terdiri daripada Kos Berubah dan Kos Tetap.



d) Harga jualan seunit, Kos Berubah seunit dan Kos Tetap adalah malar. Kos Berubah adalah kos yang meningkat seiring dengan jumlah jualan, seperti bahan mentah dan kos upah pekerja pengeluaran. Kos Tetap, seperti gaji penyelia, sewa kedai dan kos pengangkutan pula, adalah kos yang nilainya tetap sama dan tidak dipengaruhi oleh kadar jualan.

Terdapat beberapa kaedah untuk mengira TPM. Artikel ini hanya memfokus kepada pengiraan TPM menggunakan kaedah rumus seperti di bawah:

TPM	Rumus
TPM (Unit)	Kos Tetap (RM) Harga Jualan (RM) - Kos Berubah (RM)
TPM (RM)	TPM (Unit) x Harga Jualan (RM)

Untuk memahami kepentingan TPM di dalam perniagaan, mari kita lihat contoh seperti dinyatakan. Perusahaan ChocoDap mengusahakan perniagaan chocojar yang dijual pada harga RM10 sebotol. Bahan - bahan yang diperlukan untuk menghasilkan chocojar termasuk bahan mentah, botol, pelabelan, tenaga kerja serta kos overhed mencecah RM5 bagi setiap botol (Kos Berubah). Sewa kedai serta kos tetap lain, seperti periklanan pula, mencapai RM1,000 (Kos Tetap). Dari contoh tersebut, TPM bagi ChocoDap adalah:

$$\begin{aligned} \text{TPM:} &= \frac{1,000}{(10 - 5)} \\ &= 200 \text{ unit} \end{aligned}$$

TPM terhasil apabila 200 botol chocojar berjaya dijual atau jumlah jualan RM2,000 (200 botol x RM10). Ini bermakna, ChocoDap perlu memastikan jualan setiap bulan mencapai sekurang-kurangnya 200 botol chocojar untuk mendapat 'balik modal' atau mendapat semula kos yang dikeluarkan. Lebih tinggi jumlah jualan mengatasi 200 botol, maka lebih tinggi nilai keuntungan yang diperolehi. Adalah penting agar jumlah jualan chocojar tidak jatuh di bawah paras TPM untuk mengelakkan sebarang kerugian. Untuk memastikan keuntungan lebih segera diperolehi, ChocoDap perlu mengambil inisiatif untuk merendahkan TPM. Ini diperolehi melalui tiga cara sama ada:

- Meningkatkan harga jualan - apabila harga jualan seunit bertambah, margin caruman seunit akan bertambah dan TPM akan berkurang.

ChocoDap boleh menurunkan TPM dengan meningkatkan harga jualan chocojar melebihi harga RM10 sebotol. Walaupun peningkatan harga mungkin kurang popular di kalangan pelanggan, peningkatan harga mampu menjadi satu strategi perniagaan yang berkesan, misalnya, penawaran produk 'limited edition' pada jangkamasa tertentu.

- Mengurangkan Kos Berubah seunit - Kos Berubah seunit berkurang akan menyebabkan margin caruman seunit akan bertambah dan TPM akan berkurangan.

Kos Berubah boleh ditetapkan pada harga kurang dari RM5 untuk mencapai TPM lebih pantas. Ini dapat dilakukan dengan menggunakan bahan mentah yang kurang berkualiti atau menggaji pekerja pengeluaran dengan gaji lebih rendah.

- Mengurangkan Kos Tetap - TPM berubah secara langsung dengan Kos Tetap. Ini bermaksud Kos Tetap berkurang akan menyebabkan pengurangan TPM.

Kos Tetap juga boleh dikurangkan dengan menyewa premis pada kadar lebih rendah atau beralih kepada periklanan eletrik yang lebih jimat.

Sebagai kesimpulan, pemahaman mengenai TPM membantu perniagaan merancang tahap jualan yang perlu diusahakan bagi mengelakkan kerugian serta memperoleh untung yang disasarkan, membuat keputusan perniagaan yang penting bagi mencapai keuntungan dengan kadar lebih segera, mengawal kos secara lebih berkesan serta mengetahui kebolehan perniagaan untuk menetapkan jualan demi untuk terus kekal dalam pasaran.

RUJUKAN

- [1] Prabir Das (2013), *Cost Accounting, (5th Edition)*, Fajar, Oxford.
- [2] Eley Suzana,K, Dalila, D., Rafizan (2019), *A.R, Basic Cost Accounting (2nd Edition)*, UiTM Press.
- [3] Rozainun, A.A, Che Hamidah, C.P., Indra Devi, R. & Nagaretnam, T. (2015), *Management Accounting, (2nd Edition)*, Oxford University Press.
- [4] Drury, C., (2018), *Cost and Management Accounting, (1st Edition)*, Cengage Learning,