



## **ANALISIS *BREAK EVEN POINT (BEP)* PADA USAHA HEALTY JUICE DI KELURAHAN KLAWUYUK KOTA SORONG**

**Rasdy Panggarra<sup>1</sup>, Ryanto Tulak<sup>2</sup>, Sudirman<sup>3</sup>, Anince Tumboki<sup>4</sup>,  
Ghazali Hamdika<sup>5</sup>,Welly Yable<sup>6</sup>,Korano Alferos<sup>7</sup>,Tagor Manurung<sup>8</sup>**

E-mail : [rasdypanggarra680@gmail.com](mailto:rasdypanggarra680@gmail.com)<sup>1\*</sup>

**Universitas Victory Sorong**

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Break Even Point Pada usaha Healty jus di Kelurahan Klawuyuk Kota Sorong. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini ialah metode kuantitatif dengan teknik pengumpulan data yaitu observasi (pengamatan), wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian mengenai perhitungan Break Even Point pada usaha Healty Jus yaitu, pada bulan Januari 2024, titik impasnya berada pada 277,77 unit dengan tingkat penjualan sebesar Rp. 4.166.663,67 dan selama bulan Januari kapasitas penjualan adalah 400 unit, pendapatannya sebesar Rp. 6.000.0000 maka tingkat keuntungannya adalah Rp. 1.100.000, kemudian pada bulan februari 2024, menunjukkan peningkatan kapasitas penjualan menjadi 600 unit dengan pendapatan kotornya sebesar Rp. 9.000.000, laba yang diperoleh adalah Rp.1.719.000. Titik impasnya berada pada 355,53 unit dengan penjualannya sebesar Rp.5.319.148,93. Dan dalam bulan maret mengalami penurunan dari bulan sebelumnya dikarenakan permintaan menurun menjadi 500 unit dengan pendapatan 7.500.000, laba yang di peroleh adalah Rp.1.550.000 titik impasnya berada pada 287,35 unit dengan penjualannya sebesar Rp.4.310.344,82. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan laba pada bulan Februari mengalami peningkatan.

**Kata Kunci :** Perencanaan Laba, Break Even Poin

### **ABSTRAC**

*This research aims to analyze the Break Even Point in the Healthy juice business in Klawuyuk Village, Sorong City. The research method used in this research is a quantitative method with data collection techniques, namely observation, interviews and documentation. The results of research regarding the Break Even Point calculation for the Healthy Juice business are, in January 2024, the break-even point will be at 277.77 units with a sales level of Rp. 4,166,663.67 and during January the sales capacity was 400 units, the income was Rp. 6,000,0000 then the profit level is Rp. 1,100,000, then in February 2024, showing an increase in sales capacity to 600 units with gross income of Rp. 9,000,000, the profit obtained was Rp. 1,719,000. The break-even point is at 355.53 units with sales of IDR 5,319,148.93. And in March there was a decrease from the previous month because demand decreased to 500 units with revenue of 7,500,000, the profit earned was IDR 1,550,000, the break-even point was at 287.35 units with sales of IDR 4,310,344.82. The results of this research show that profit planning in February has increased*

**Keywords:** Profit Planning, Break Even Point



## 1. PENDAHULUAN

UMKM merupakan entitas yang berperan penting dalam pertumbuhan dan pembangunan ekonomi Indonesia. UMKM juga menjadi salah satu pilarnya Perekonomian Indonesia, khususnya bagi masyarakat kelas bawah dan menengah. Usaha kecil dan menengah Merupakan bentuk perencanaan yang memiliki potensi dan potensi besar sebagai landasan ekonomi. Mengelola bisnis jus di zaman yang seperti ini membutuhkan keberlanjutan bisnis dan strategi pengembangan maupun persaingan yang baik, (Devi 2023). Terdapat berbagai bidang usaha yang tergolong dalam UMKM salah satunya adalah usaha minuman saat ini memiliki variasi yang begitu banyak. Perkembangan yang terjadi pada bidang tersebut cukup pesat. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya jenis cemilan maupun minuman saat ini yang banyak dipasarkan, sehingga persaingan dalam usaha ini pun semakin ketat. (Rati Pundissing, 2022). Usaha cemilan dan minuman saat ini di zaman modern sangat bervariasi seperti usaha cemilan banana roll, gabin fla dan juga minuman berupa jus buah, boba, pop ice dan masih banyak lagi.

Usaha jus merupakan salah satu usaha yang banyak di jumpai di kalangan masyarakat. Usaha ini merupakan salah satu usaha yang mengolah buah menjadi minuman segar dengan mencapurkan buah dengan susu lalu ditambahkan es batu kemudian di blender dan menghasilkan minuman segar. Kualitas produk perlu diperhatikan agar konsumen merasa terpuaskan dan berdampak pada loyalitas pelanggan dan keberlanjutan usaha dapat terjaga. Keberlanjutan usaha dapat dijaga dengan memperhatikan pengelolaan manajemen yang baik dikarenakan setiap usaha memiliki tujuan utama yaitu menghasilkan laba yang sebesar-besarnya. Ketika laba yang diterima telah mencapai target, tentu perkembangan usaha semakin kuat dengan persaingan yang cukup ketat diantara usaha-usaha lainnya. Hal ini dapat memungkinkan setiap usaha dapat menjadi leader market dan melakukan ekspansi atau perluasan usaha. Sebaliknya apabila usaha tidak mencapai laba yang diinginkan, maka usaha tersebut akan mengalami kerugian.

Salah satu analisis perencanaan untuk meningkatkan laba yang diharapkan serta menetapkan harga jual suatu produk adalah analisis *break even point* (BEP). *Break even point* (BEP) adalah posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan yang tidak menguntungkan. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan atau revenue (penghasilan) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk

menutup biaya tetap saja, (Heru Maruta, 2018 : 11). Dengan menggunakan analisis *Break even Point* (BEP) maka akan dapat dilihat titik pulang pokok dimana titik tersebut menggambarkan bagaimana suatu perusahaan dalam keadaan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian, (Astrin Kusumawardani 2020). Biaya adalah suatu bentuk pengorbanan terhadap sumber ekonomi yang dinyatakan dalam bentuk satuan uang, di mana hal tersebut sudah terjadi atau mungkin akan terjadi dalam upaya suatu perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa (Purwaji dkk, 2018). Menurut Siregar dkk (2013:23) biaya dibedakan menjadi dua yaitu ; Biaya variable (variable cost) adalah seluruh biaya yang jumlah totalnya berubah tergantung perubahan volume kegiatan atau produksi tetapi jumlah per unitnya tidak berubah. Sedangkan biaya tetap (fixed cost) adalah biaya yang dikeluarkan yang tidak terpengaruh dengan volume produksi. Perencanaan untuk menentukan laba yang maksimal diperlukan rencana yang matang, untuk memperhitungkan resiko yang akan mempengaruhi kelancaran aktivitas produksi, harga jual produk, maupun biaya yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan. Adanya perencanaan yang baik maka akan menunjang tugas manajemen untuk membantu tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan serta menilai kemampuan perusahaan itu sendiri. (Andrianto, 2016 : 31)

Semua usaha pun ingin mengembangkan usaha menjadi lebih baik salah satunya adalah usaha *Healty Jus*. Usaha ini adalah salah satu usaha yang menjual aneka jus di Kelurahan Klawuyuk Kota Sorong . Usaha ini telah berdiri sejak desember 2023 yang dibangun dan di kelola sendiri oleh pemiliknya. Pada usaha Healty Jus sebelumnya belum pernah diterapkan analisis *break even point*. Maka dari itu masalah yang hendak diteliti pada penelitian ini adalah break even point pada usaha Healty Jus di Kelurahan Klawuyuk Kota Sorong. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat BEP yang dicapai dalam perencanaan volume penjualan dan laba pada usaha Healty Jus periode Januari sampai bulan Maret 2024 dan untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai oleh usaha Healty Jus untuk memenuhi target laba yang diinginkan.

Berpertimbangan pada latar belakang di atas maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul Analisis *Break Even Point* (BEP) Pada Usaha Healty Jus kelurahan Klawuyuk Kota Sorong.



## **2. KAJIAN TEORI**

### **2.1 Manajemen Keuangan**

Mustafa (2017 : 2) Menyatakan bahwa manajemen keuangan merupakan suatu bidang pengetahuan yang cukup menyenangkan sekaligus menantang karena mereka yang senang dalam bidang manajemen keuangan akan mendapatkan kesempatan yang lebih luas untuk memperoleh pekerjaan seperti corporate finance manager perbankan perusahaan asuransi bahkan sektor pemerintahan yang lain sehingga karya mereka akan berkembang. Lebih lanjut dikatakan Mustafa (2017 :2) manajemen keuangan dalam penerapannya sangat erat hubungannya dengan disiplin ilmu lainnya seperti manajemen produksi manajemen pemasaran dan sumber daya manusia ilmu ekonomi mikro dan makro metode kuantitatif dan akuntansi.

### **2.2 Perencanaan Laba**

Muliono (2018:15) perencanaan laba adalah gambaran keuangan yang naratif mengenai hasil yang diharapkan dari implementasi keputusan. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perencanaan Laba:

1. Laba atau rugi yang dialami dari volume penjualan tertentu.
2. Break even point (titik impas)
3. Volume penjualan yang dapat dihasilkan oleh kapasitas operasi saat ini.
4. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan laba.
5. Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya yang terpakai guna memperoleh laba yang memadai.

### **2.3 Break Even Point (BEP)**

#### **a. Pengertian BEP**

*Break Even Point* merupakan suatu keadaan dimana perusahaan dalam kegiatan operasionalnya tidak mengalami kerugian dan tidak mendapat keuntungan. Artinya jumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam melakukan suatu usaha atau kegiatan produksi, sama dengan jumlah pendapatan yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dalam melakukan kegiatan usahanya. Sehingga selisih antara jumlah biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang dihasilkan sama dengan nol .(Yudianto, 2019)

#### **b. Perhitungan BEP**

Menurut Menurut Garrison. (2018:199) Rumus untuk menghitung BEP :



$$BEP^{RUPIAH} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Ket :

BEP = Analis Titik Impas (*Break Even Point*)

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya Variabel Persatuan (*Variabel Cost*)

P = Harga Jual Persatuan (*Price*)

S = Jumlah Penjualan (*Sales Volume*)

$$BEP^{UNIT} = \frac{FC}{P-VC}$$

Ket :

BEP = Analis Titik Impas (*Break Even Point*)

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya Variabel Persatuan (*Variabel Cost*)

P = Harga Jual Persatuan (*Price*)

### 3. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Tempat dan Waktu penelitian

Penelitian ini di laksanakan di outlet Healty Jus Kelurahan Klawuyuk, Kota Sorong pada tanggal 3 februari 2024.

#### 3.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang di gunakan dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik:

1. Observasi, yaitu teknik penelitian yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan secara langsung untuk mendapatkan data – data yang berhubungan dengan pembahasan penelitian yang dilakukan.
2. Wawancara, yaitu Teknik penelitian yang dilakukan secara langsung oleh peneliti dalam bentuk Tanya jawab untuk memperoleh data maupun informasi-informasi yang di perlukan dalam penelitian
3. Dokumentasi adalah pengumpulan dokumen-dokumen yang akurat sebagai bukti dari adanya kegiatan penelitian yang dilakukan oleh peneliti.

#### 3.3 Metode Analisis

Teknik Analisis Data pada penelitian ini menggunakan teknik kualitatif, dalam penelitian ini perhitungan yang di gunakan adalah perhitungan break even point sebagai berikut



$$BEP^{Unit} = \frac{Biaya\ Tetap}{Harga\ jual\ per\ unit - Biaya\ variabel\ Per\ unit}$$

**Ket :**

BEP = Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya Variabel Persatuan (*Variabel Cost*)

P = Harga Jual Persatuan (*Price*)

S = Jumlah Penjualan (*Sales Volume*)

$$BEP^{mata\ uang} = \frac{Biaya\ Tetap}{1 - \frac{Biaya\ Variabel\ Per\ unit}{Harga\ jual\ per\ unit}}$$

**Ket :**

BEP = Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya Variabel Per satuan (*Variabel Cost*)

P = Harga Jual Persatuan (*Price*)

S = Jumlah Penjualan (*Sales Volume*)

## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Hasil Penelitian

Berikut adalah hasil penelitian tentang perencanaan laba dengan menggunakan metode break even point yang dirumuskan sebagai berikut :

#### Hasil Penelitian Bulan Januari 2024

##### 1. Data jumlah produksi pada usaha healty juice bulan Januari 2024

Berikut adalah data jumlah produksi pada usaha healty juice yang diuraikan sebagai berikut :

**Tabel 4.1**

**Data jumlah produksi pada usaha healty juice bulan Januari 2024**

Bulan	Jenis Produk	Jumlah (cup)
-------	--------------	--------------

Bulan	Jenis Produk	Jumlah (cup)
<b>Januari</b>	Jus Buah Mangga	130
	Jus Buah Alvokad	160
	Jus Buah Apel	50
	Jus Buah Naga	60
<b>Jumlah 400 unit</b>		

Sumber: Data primer diolah, 2024

Tabel diatas menunjukkan perincian jumlah produksi pada Usaha Healty Jus dalam bulan Januari. Dengan jumlah produksi sebanyak 400 cup yang terdiri dari jus mangga 130 cup, jus alvokad 160 cup, jus apel 50 cup dan jus buah naga sebanyak 60 cup.

## 2. Data Biaya Tetap Dan Variabel Dalam bulan Januari 2024

### Biaya Tetap

- Biaya sewa tempat. Total pengeluaran untuk sewa tempat adalah sebesar Rp. 1.500.000/bulan
- Biaya listrik. Biaya listrik yang digunakan dalam kegiatan produksi dalam satu bulan adalah sebesar Rp. 500.000/bulan
- Biaya gaji Rp.500.000/bulan

### Biaya Variabel

- Bahan baku dan total biaya bahan baku pada Healty Juice adalah sebesar Rp.2.400.000. Rincian bahan - bahan dibawah ini ;

**Tabel 4.2**

### Data bahan baku dan jumlah biaya bahan baku pada usaha Healty Juice

**Periode - Januari 2024**

Bulan	Jenis Bahan Baku	Jumlah

<b>Bulan</b>	<b>Jenis Bahan Baku</b>	<b>Jumlah</b>
<b>Januari</b>	Buah Mangga 15kg (Rp.28.000 / kg)	Rp. 420.000
	Buah Alvokad 30kg (Rp.28.000 / kg)	Rp. 840.000
	Buah Apel 8kg (Rp.25.000 / kg)	Rp. 200.000
	Buah Naga 10kg (Rp.15.000 / kg)	Rp. 150.000
	Susu Kaleng 10pcs (Rp.110.000 / pcs)	Rp. 110.000
	Susu Full Cream 8 pcs (Rp.20.000 / 8 pcs)	Rp. 160.000
	Es Batu 40 kg (Rp.3.000 /kg)	Rp. 120.000
	Cup 8 pack (30.000 /50pcs)	Rp. 240.000
	Gula pasir 5 kg (Rp.17.000/kg)	Rp. 85.000
	Sedotan 3 pack (Rp.25.000/150pcs)	Rp. 75.000
<b>Jumlah Rp.2.400.000</b>		

Sumber: Data primer diolah, 2024

Pada tabel diatas menunjukkan Data bahan baku dan jumlah biaya bahan baku pada usaha Healty Jus. Di bulan Januari 2024. Bahan baku pada Usaha Healty Jus yang terdiri dari Buah mangga, alvokad, apel, naga, susu kaleng, susu full cream dan es batu, cup, dan gula pasir Dengan jumlah biaya bahan baku sebesar Rp.2.400.000

**Tabel 4.3**

**Perencanaan Laba Usaha Healty Juice Bulan Januari 2024**

<b>Budget penjualan (400) unit</b>	<b>@Rp. 15.000</b>	<b>= Rp.6.000.000</b>
<b>Biaya tetap :</b>		
Biaya sewa tempat	Rp. 1.500.000	
Biaya listrik	Rp. 500.000	
Biaya Gaji	Rp. 500.000	
<b>Total biaya tetap</b>	<b>Rp. 2.500.000</b>	
<b>Biaya variabel :</b>		
Biaya bahan baku	Rp. 2.400.000	
<b>Total biaya variabel</b>	<b>Rp. 2.400.000</b>	
<b>Total biaya tetap dan biaya variabel</b>	<b>Rp. 4.900.000</b>	
<b>Laba yang di budgetkan Rp. 4.900.000</b>		

Sumber: Data primer diolah, 2024



### 3. Perhitungan BEP bulan Januari 2024

Berikut adalah perhitungan BEP Usaha Healty Juice bulan Januari 2024

**Diketahui :**

- Kapasitas Produksi. = 400 unit
- Harga Jual Perunit. = Rp. 15.000
- Budget Penjualan. =  $(400 \times \text{Rp. } 15.000) = \text{Rp. } 6.000.000$
- Biaya Tetap Perunit. =  $\text{Rp. } 2.500.000 : 400 = \text{Rp. } 6.250$
- Biaya Variabel Perunit. =  $\text{Rp. } 2.400.000 : 400 = \text{Rp. } 6.000.000$

**BEP pada usaha Healty Juice, dalam unit :**

$$BEP^{unit} = \frac{FC}{P - VC} = \frac{2.500.000}{15.000 - 6.000} = \frac{2.500.000}{9.000} = 277,77 \text{ unit}$$

**BEP pada usaha Healty Juice, dalam Rupiah :**

$$BEP^{rupiah} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} = \frac{2.500.000}{1 - \frac{6.000.000}{15.000}} = \frac{2.500.000}{1 - \frac{2.400.000}{9.000}} = \frac{2.500.000}{1 - 0,4} = \frac{2.500.000}{0,6} = \text{Rp. } 4.166.666,67$$

Dari hasil hitungan *Break Even Point* (BEP) usaha helaty juice tersebut menunjukkan bahwa apabila perusahaan mau mendapat keuntungan, maka harus memproduksi atau menjual barang dalam jumlah di atas 277,77 unit sampai batas kapasitas penuh yaitu 400 unit. Apabila perusahaan memproduksi atau menjual produk di bawah jumlah 400 unit dipastikan perusahaan menderita kerugian.

### Hasil Penelitian Bulan Februari 2024

#### 1. Data jumlah produksi pada usaha healty juice bulan Februari 2024

Berikut adalah data jumlah produksi pada usaha healty juice yang diuraikan sebagai berikut :

**Tabel 4.4**

**Data jumlah produksi pada usaha healty juice Periode - Februari 2024**

Bulan	Jenis Produk	Jumlah (cup)
<b>Januari</b>	Jus Buah Mangga	150
	Jus Buah Alvokad	250
	Jus Buah Apel	80
	Jus Buah Naga	120
		<b>Jumlah 600 unit</b>

Sumber: Data primer diolah, 2024

Tabel diatas menunjukkan perincian jumlah produksi pada Usaha Healty Jus dalam bulan Januari. Dengan jumlah produksi sebanyak 600 cup yang terdiri dari jus mangga 150 cup, jus alvokad 250 cup, jus apel 80 cup dan jus buah naga sebanyak 120 cup.

## **2. Data Biaya Tetap Dan Variabel dalam bulan Februari**

### **Biaya Tetap**

- Biaya sewa tempat. Total pengeluaran untuk sewa tempat adalah sebesar Rp. 1.500.000/bulan
- Biaya listrik. Biaya listrik yang digunakan dalam kegiatan produksi dalam satu bulan sebesar Rp.500.00/bulan
- Biaya gaji Rp.500.000/bulan

### **Biaya Variabel**

- Bahan baku . Dan total biaya bahan baku pada Healty Juice adalah sebesar Rp.2.400.000. Rincian bahan - bahan dibawah ini :

**Tabel 4.5**

### **Data bahan baku dan jumlah biaya bahan baku pada usaha Healtu Juice**

**Periode - Februari 2024**

<b>Bulan</b>	<b>Jenis Bahan Baku</b>	<b>Jumlah</b>
<b>Februari</b>	Buah Mangga 30 kg (Rp.28.000 / kg)	Rp. 840.000
	Buah Alvokad 60 kg (Rp.28.000 / kg)	Rp.1.680.000
	Buah Apel 16 kg (Rp.25.000 / kg)	Rp. 400.000
	Buah Naga 20 kg (Rp.15.000 / kg)	Rp. 300.000
	Susu Kaleng 20 pcs (Rp.11.000 / pcs)	Rp. 220.000
	Susu Full Cream 16 pcs (Rp.20.000 / kg)	Rp. 320.000
	Es Batu 82 kg (Rp.3.000 / kg)	Rp. 246.000
	Cup 16 pack (30.000 /50pcs)	Rp. 480.000
	Gula pasir 10 kg (Rp.17.000/kg)	Rp. 170.000
	Sedotan 5 pack (Rp.25.000/150pcs)	Rp. 125.000
		<b>Jumlah Rp.4.781.000</b>

Sumber: Data primer diolah, 2024

Pada rentang waktu pada bulan Februari 2024, pendapatan Mama pada usaha Healty Juice mengalami peningkatan karena masuknya masa pemilihan umum selama bulan tersebut. Dalam periode ini, penjualan jus mencapai 600 cup dengan



harga per unit sebesar Rp. 15.000., sehingga pendapatan healthy juice. Selama satu bulan penuh, menghasilkan pendapatan total sebesar Rp. 9.000.000.

**Tabel 4.6**

**Perencanaan Laba Usaha Healthy Juice Periode - Februari 2024**

<b>Budget penjualan (600) unit</b>	<b>@Rp. 15.000</b>	<b>Rp.9.000.000</b>
<b>Biaya tetap :</b>		
Biaya sewa tempat	Rp. 1.500.000	
Biaya listrik	Rp. 500.000	
Biaya Gaji	Rp. 500.000	
<b>Total biaya tetap</b>	<b>Rp. 2.500.000</b>	
<b>Biaya variabel</b>		
Biaya bahan baku	Rp. 4.781.000	
<b>Total biaya variabel</b>	<b>Rp. 4.781.000</b>	
<b>Total biaya tetap dan biaya variabel</b>		<b>Rp. 7.281.000</b>
		<b>Laba yang di budgetkan Rp 1.719.000.</b>

Sumber: Data primer diolah, 2024

**3. Perhitungan BEP bulan Februari 2024**

Berikut adalah perhitungan BEP Usaha Healthy Juice bulan Februari 2024

**Diketahui :**

- Kapasitas Produksi. = 600 unit
- Harga Jual Perunit. = Rp. 15.000
- Budget Penjualan. =  $(600 \times Rp. 15.000) = Rp. 9.000.000$
- Biaya Tetap Perunit. =  $Rp. 2.500.000 : 600 = Rp. 4.166,66$
- Biaya Variabel Perunit. =  $Rp. 4.781.000 : 600 = Rp. 7.968,33$

**BEP pada usaha Healthy juice, dalam unit :**

$$BEP_{unit} = \frac{FC}{P-VC} = \frac{2.500.000}{15.000 - 7.968,33} = \frac{2.500.000}{7.031,67} = 355,53 \text{ unit}$$

**BEP pada usaha Healthy juice, dalam Rupiah :**

$$BEP_{rupiah} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} = \frac{2.500.000}{1 - \frac{4.781.000}{9.000.000}} = \frac{2.500.000}{1 - 0,53} = \frac{2.500.000}{0,47} = Rp. 5.319.148,93$$

Dari hasil hitungan *Break Even Point* (BEP) usaha healthy juice tersebut menunjukkan bahwa apabila perusahaan mau mendapat keuntungan, maka harus memproduksi



atau menjual barang dalam jumlah di atas 355,53 unit sampai batas kapasitas penuh yaitu 600 unit. Apabila perusahaan memproduksi atau menjual produk di bawah jumlah 600 unit dipastikan perusahaan menderita kerugian.

## **Hasil Penelitian Bulan Maret 2024**

### **1. Data jumlah produksi pada usaha healthy juice bulan Maret 2024**

Berikut adalah data jumlah produksi pada usaha healthy juice yang diuraikan sebagai berikut :

**Tabel 4.7**

#### **Data jumlah produksi pada usaha healthy juice Periode - Maret 2024**

<b>Bulan</b>	<b>Jenis Produk</b>	<b>Jumlah (cup)</b>
<b>Januari</b>	Jus Buah Mangga	170
	Jus Buah Alvokad	200
	Jus Buah Apel	70
	Jus Buah Naga	60
<b>Jumlah 500 unit</b>		

Sumber: Data primer diolah, 2024

Tabel diatas menunjukkan perincian jumlah produksi pada Usaha Healthy Jus pada bulan Maret. Yang mengalami penurunan dari bulan sebelumnya karena menurunnya permintaan sehingga jumlah produksi pada Usaha Healthy Jus di bulan Maret hanya sebanyak 500 unit. yang terdiri dari jus mangga 170 cup, jus alvokad 200 cup, jus apel 70 cup, jus buah naga 60 cup.

### **2. Data Biaya Tetap Dan Variabel Dalam bulan Maret 2024**

#### **Biaya Tetap**

- Biaya sewa tempat. Total pengeluaran untuk sewa tempat adalah sebesar Rp. 1.500.000/bulan
- Biaya listrik. Biaya listrik yang digunakan dalam kegiatan produksi dalam satu bulan adalah sebesar Rp. 500.000/bulan
- Biaya gaji Rp.500.000/bulan

#### **Biaya Variabel**

- Bahan baku . Dan total biaya bahan baku pada Healthy Juice adalah sebesar Rp.3.150.000. Rincian bahan - bahan dibawah ini :

**Tabel 4.8**  
**Data bahan baku dan jumlah biaya bahan baku pada usaha Healty Juice**  
**Periode – Maret 2024**

Bulan	Jenis Bahan Baku	Jumlah
Maret	Buah manga 15kg (Rp.28.000/Kg)	Rp. 560.000
	Buah Alvokad 30kg (Rp.28.000/Kg)	Rp.980.000
	Jus Apel 8kg (Rp.25.000/Kg)	Rp. 250.000
	Buah Naga 12kg (Rp.15.000/Kg)	Rp. 180.000
	Susu Kaleng 10 pcs (Rp.11.000/Kg)	Rp. 143.000
	Susu Full Cream 12pcs (Rp.20.000/Kg)	Rp. 300.000
	Es Batu 65 kg (Rp.3.000/Kg)	Rp.187.000
	Cup 6pack (30.000 /50pcs)	Rp.390.000
	Gula pasir 5 kg (Rp.17.000/kg)	Rp.85.000
	Sedotan 3pack (Rp.25.000/150pcs)	Rp.75.000
Jumlah		Rp.3.150.000

Sumber: Data primer diolah, 2024

**Tabel 4.9**  
**Perencanaan Laba Usaha Healty Juice Periode - Maret 2024**

<b>Budget penjualan (400) unit</b>	<b>@Rp. 15.000</b>	<b>Rp.6.000.000</b>
<b>Biaya tetap :</b>		
Biaya sewa tempat	Rp. 1.500.000	
Biaya listrik	Rp. 500.000	
Biaya Gaji	Rp. 500.000	
<b>Total biaya tetap</b>	<b>Rp. 2.500.000</b>	
<b>Biaya variabel :</b>		
Biaya bahan baku	Rp. 3.150.000	
<b>Total biaya variabel</b>	<b>Rp.3.150.000</b>	
<b>Total biaya tetap dan biaya variabel</b>		<b>Rp. 5.650.000</b>
		<b>Laba yang di budgetkan Rp. 1.850.000</b>

Sumber: Data primer diolah, 2024

Pada bulan Maret 2024, pendapatan Healty Juice mengalami penurunan dari bulan sebelumnya .Dalam periode ini, jus hanya mencapai 500 unit dalam bulan maret, dengan harga per unit sebesar Rp. 15.000., sehingga total penjualan mencapai 500 cup, yang menghasilkan pendapatan total sebesar Rp. 7.500.000.

#### **Perhitungan BEP bulan Maret 2024**

Berikut adalah perhitungan BEP Usaha Healty Juice bulan Maret 2024

**Diketahui :**

- Kapasitas Produksi. = 500unit
- Harga Jual Perunit. = Rp. 15.000
- Budget Penjualan. = (500 x Rp. 15.000) = Rp. 7.500.000
- Biaya Tetap Perunit. = Rp. 2.500.000 : 500. = Rp. 5.000
- Biaya Variabel Perunit. = Rp. 3.150.000 : 500 = Rp.6.300.

### BEP pada usaha Healty Juice, dalam unit

$$BEP^{unit} = \frac{FC}{P - VC} = \frac{2.500.000}{15.000 - 6.300} = \frac{2.500.000}{8.700} = 287,35 \text{ unit}$$

### BEP pada usaha Healty Juice, dalam Rupiah;

$$BEP^{rupiah} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \frac{2.500.000}{1 - \frac{VC}{S}} = \frac{2.500.000}{1 - \frac{3.150.000}{7.500.000}} = \frac{2.500.000}{1 - 0,42} = \frac{2.500.000}{0,58} = \text{Rp. } 4.310.344,82$$

Dari hasil hitungan *Break Even Point* (BEP) usaha helaty juice tersebut menunjukkan bahwa apabila perusahaan mau mendapat keuntungan, maka harus memproduksi atau menjual barang dalam jumlah di atas 287,35 unit sampai batas kapasitas penuh yaitu 287,35 unit. Apabila perusahaan memproduksi atau menjual produk di bawah jumlah 600 unit dipastikan perusahaan menderita kerugian.

## 4.2 Pembahasan

Berikut adalah rekapitulasi hasil penelitian yang diuraikan pada tabel dibawah ini:

**Tabel 4.10**  
**Rekapitulasi Perhitungan BEP**

Periode	Kapasitas produksi	Pendapatan	Laba	BEP(Rupiah)	BEP(Unit)
Januari	400 unit	Rp.6.000.000	Rp.1.100.000	Rp.4.166.663,67	277,77
Februari	600 unit	Rp.9.000.000	Rp.1.719.000	Rp.5.319.148,93	355,53
Maret	500 unit	Rp.7.500.000	Rp.1.550.000	Rp.4.310.344,82	287,35

Sumber: Data primer diolah, 2024

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa perhitungan BEP dalam Unit penjualan Healty jus di kelurahan Klawuyuk, kota Sorong pada bulan Januari 2024. titik impasnya berada pada 277,77 unit dengan tingkat penjualan sebesar Rp. 4.166.663,66 dan selama bulan Januari kapasitas penjualan adalah 400 unit, pendapatannya sebesar Rp. 6.000.0000 maka tingkat keuntungannya adalah Rp. 1.100.000



Kemudian pada bulan februari 2024, menunjukkan peningkatan kapasitas penjualan menjadi 600 unit dengan pendapatan kotornya sebesar Rp. 9.000.000, laba yang diperoleh adalah Rp.1.719.000. Titik impasnya berada pada 355,53 unit dengan penjualannya sebesar Rp.5.319.148,93. Dan dalam bulan maret mengalami penurunan dari bulan sebelumnya dikarenakan permintaan menurun menjadi 500 unit dengan pendapatan 7.500.000, laba yang di peroleh adalah Rp.1.550.000 titik impasnya berada pada 287,35 unit dengan penjualannya sebesar Rp.4.310.344,82. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan laba pada bulan Februari mengalami peningkatan dikarenakan cuaca panas di kota Sorong pada siang hari yang terasa panas sehingga banyak masyarakat yang berburu minuman dingin salah satunya jus buah. Dan juga masa pemilihan umum, Pemilihan umum sering kali menjadi momen penting dalam kehidupan politik suatu negara, Dimana Masyarakat terlibat secara aktif dalam proses demokrasi. Selama masa pemilihan umum, terjadi peningkatan aktivitas politik, seperti kampanye, pertemuam politik dan diskusi public, sehingga dalam acara -acara politik tersebut sering kali melibatkan minuman berupa jus segar kepada Masyarakat yang terlibat demokrasi dan ini sebagai bagian dari tradisi lokal

## 5. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis data pada usaha healthy jus di Kelurahan Klawuyuk, Kota Sorong. Dapat di simpulkan bahwa analisis break event point sangat penting bagi setiap usaha untuk memberikan pedoman kepada pengelolah usaha untuk mengetahui pada tingkat penjualan berapa usaha tidak rugi, tapi belum memberikan keuntungan . selain itu dapat juga menjadi pedoman bagi pemilik usaha untuk mampu mencapai maupun melebihi nilai BEP yang ada untuk mencapai atau memperoleh laba yang di inginkan

Seperi analisis Break Even Point pada usaha Healthy jus diatas dinyatakan bahwa pada bulan bulan Januari 2024. titik impasnya berada pada 277,77 unit dengan tingkat penjualan sebesar Rp. 4.166.663,66 dan selama bulan Januari kapasitas penjualan adalah 400 unit, pendapatannya sebesar Rp. 6.000.0000 maka tingkat keuntungannya adalah Rp. 1.100.000 Kemudian pada bulan februari 2024, menunjukkan peningkatan kapasitas penjualan menjadi 600 unit dengan pendapatan kotornya sebesar Rp. 9.000.000, laba yang diperoleh adalah Rp.1.719.000. Titik impasnya berada pada 355,53 unit dengan penjualannya sebesar Rp.5.319.148,93. Dan dalam bulan maret mengalami penurunan dari bulan sebelumnya dikarenakan permintaan menurun menjadi 500 unit dengan pendapatan 7.500.000, laba yang di peroleh adalah Rp.1.550.000 titik impasnya berada pada 287,35 unit dengan penjualannya



sebesar Rp.4.310.344,82. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan laba pada bulan Februari mengalami peningkatan

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Andrianto. M. Y. 2016. ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA (Studi Pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis* , 35 (2).
- Devi, D., Sihabudin, S., & Fauji, R. (2023). Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada BO Coffee Shop Periode 2019-2021 Di Kab. Karawang). *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan)*, 7(1).
- Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. I. (2020). Analisis perhitungan BEP (break even point) dan margin of safety dalam penentuan harga jual pada usaha kecil menengah. *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)*, 9(2), 117-130.
- Heru Maruta. 2018 .Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *JAS , Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1).
- Malombeke, M. B. (2013). Analisa break-even-point sebagai dasar perencanaan laba holland bakery manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1 (3),807-817
- Rusmayanti, Santi. (2021)."Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Jus Jagung Enak." *Akrab Juara: Jurnal Ilmu-ilmu Sosial* 6(2)182-195.
- Pundissing, R., Ramba, D., & Kannapadang, D. (2022). Analisis Break Even Point Pada Usaha Yamote Banana di Kecamatan Rantepao Kabupaten Toraja Utara. *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Terapan (JESIT)*, 3(1), 51-62.
- Pangemanan, Joy Toar. (2016). "Analisis perencanaan laba perusahaan dengan penerapan break even point pada PT. Kharisma Sentosa Manado." *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* 4(1)
- Siregar, B., & Dkk. (2013). Akuntansi Biaya (2nd ed.). Salemba Empat.
- Yudianto, R. (2019). Break Event Point sebagai Perencanaan Laba pada PT. Sepatu Bata Tbk. *Jurnal Ekonomia*, 9(1), 29-47.
- Simamora, C. (2022). Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Strategi Perencanaan Laba dan Perencanaan Penjualan bagi UMKM. *Jurnal Pendidikan dan Konseling (JPDK)*, 4(6), 13322-13330.