



ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) GUNA PERENCANAAN LABA PADA USAHA WARUNG BAKSO 87 KOTA SORONG

Universitas Victory Sorong

Januarinda MR. Kanggunum¹· Chintana E.I. Siahaya²· Giovalda E. Mambrasar³· Evalia Palayukan⁴· Netty Mambraku⁵· Saoloan Siahaan⁶· Fensca F. Lahallo⁷

Email: kanggunumjanuarinda@gmail.com¹

ABSTRAK

Analisis *break even point* guna perencanaan laba pada usaha warung bakso 87 Kota Sorong bertujuan agar dapat mengetahui laba yang diperoleh oleh warung bakso 87. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan melakukan survei langsung dengan tanya jawab kepada pemilik warung bakso. Hasilnya adalah: *Break even point* bulan Oktober 2024 sebesar Rp 14.204.545, BEP bulan November 2024 sebesar Rp 14.598.540 dan BEP bulan Desember 2024 sebesar Rp 13.812.155. Dari hasil penelitian ini maka dapat di ketahui bahwa warung bakso 87 mendapatkan penurunan BEP dalam rupiah pada bulan Desember 2024.

Kata kunci : *Break Even Point*, Perencanaan laba, Warung bakso

ABSTRACT

The break even point analysis for profit planning in the meatball shop 87 business in Sorong City aims to find out the profit earned by the meatball shop 87. Direct surveys with question-and-answer formats are employed in this study's quantitative methodology to interview the proprietors of meatball shops. The findings of the study are: Break even point in October 2024 is IDR 14,204,545, BEP in November 2024 is IDR 14,598,540 and BEP in December 2024 is IDR 13,812,155. From the results of this research, it can be seen that the meatball shop 87 received decrease in BEP in rupiah in December 2024.

Keywords : *Break Even Point, Profit planning, Meatball stall*



1. PENDAHULUAN

Menurut Didi Chariadi Chalil (2018:438) perencanaan laba adalah rencana kerja yang dipikirkan dengan cermat dan dijelaskan secara kuantitatif untuk laporan keuangan jangka pendek dan jangka panjang.

Menurut Didi Chariadi Chalil (2018:439) Titik impas, juga dikenal sebagai BEP, adalah ketika pendapatan perusahaan atau bisnis sama dengan modal yang dikeluarkan sehingga tidak ada kerugian atau keuntungan. Untuk memungkinkan pengusaha untuk menentukan berapa banyak profit atau laba yang akan mereka peroleh, titik impas (BEP) menjadi ukuran penting bagi bisnis. Menurut Heru Maruta (2019:9) Perusahaan yang tidak menghasilkan keuntungan atau kerugian dalam operasionalnya disebut *Break Even Point* (BEP), Dengan kata lain, tidak ada laba antara pendapatan dan biaya pada kondisi yang sama. Untuk menyelidiki hubungan antara profitabilitas dan volume penjualan, analisis *Break Even Point* (BEP), juga dikenal sebagai analisis impas, berfungsi untuk menentukan kapan penjualan dapat menutup biaya. Pada saat yang sama, analisis ini menunjukkan besarnya keuntungan atau kerugian perusahaan jika penjualan melampaui atau di bawah titik tertentu.

Analisis Break Even Point adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan titik di mana biaya dan pendapatan sama. Itu dilakukan dalam unit atau rupiah. Titik BEP adalah titik di mana analisis dapat mengetahui pada volume penjualan berapa perusahaan mencapai titik impasnya (tidak rugi tetapi juga tidak untung), yaitu apabila penjualan melebihi titik tersebut, perusahaan akan mulai mendapat untung. Menurut Heru Maruta (2019:9), analisis break even point juga dapat digunakan untuk mengetahui jumlah penjualan minimal agar bisnis tidak mengalami kerugian tetapi juga belum memperoleh laba, atau dengan kata lain labanya sama dengan nol. Untuk melakukan analisis ini, informasi tentang penjualan dan biaya yang dikeluarkan diperlukan. Jumlah penjualan melebihi biaya yang harus dikeluarkan, perusahaan akan memperoleh laba bersih, sedangkan jika penjualan hanya cukup untuk menutup sebagian biaya yang harus dikeluarkan, perusahaan akan menderita kerugian. Dalam kasus ini, penjualan mungkin di bawah titik impas. Analisis break even point tidak hanya menunjukkan apakah perusahaan dalam keadaan impas, tetapi juga sangat membantu manajer merencanakan dan membuat keputusan. Adapun manfaat perencanaan laba menurut Harahap (2016:41). meliputi: Memberikan pendekatan yang terarah dalam memecahkan permasalahan, menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber



daya maksimal, mengerahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.

Salah satu usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) adalah warung bakso 87. Menurut Halim (2020:18), usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) adalah usaha yang membuat barang dan jasa dengan menggunakan bahan baku utama dan bergantung pada bakat, seni, dan sumber daya alam lokal. Usaha Kecil (UK), termasuk usaha mikro (UMI), adalah entitas usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan. Usaha Menengah (UM), sebaliknya, adalah perusahaan milik warga negara Indonesia dengan kekayaan bersih antara Rp. 200.000.000 dan Rp. 10.000.000, dan tidak termasuk tanah dan bangunan.

2. KAJIAN TEORI

a. Perencanaan Laba

Perencanaan Laba Perencanaan laba, juga dikenal sebagai perencanaan laba, adalah proses pembuatan rencana operasional dengan tujuan untuk mencapai tujuan dan keinginan perusahaan. Karena tujuan dari rencana ini adalah untuk menghasilkan keuntungan yang memuaskan, keuntungan memiliki peran penting dalam perencanaan ini. Abdul Fauzi (2024:85).

Menurut Dian Ruslan (2022:6), perencanaan laba biasanya digunakan sebagai dasar untuk membuat keputusan investasi dan menilai kinerja manajemen perusahaan untuk masa depan. Perencanaan laba jangka panjang adalah rencana kerja yang mempertimbangkan implikasi keuangan dengan proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas, dan modal kerja untuk tujuan jangka panjang dan jangka pendek perusahaan. Ini adalah proses yang berkesinambungan untuk mengambil keputusan secara sistematis dan menggabungkan perkiraan terbaik tentang kondisi masa depan untuk mengatur kegiatan yang diperlukan. Anggaran jangka pendek harus dibuat untuk mengalokasikan semua keuntungan dan pertumbuhan yang diharapkan. Ini akan memungkinkan pengendalian dan rencana yang lebih baik.

b. Pengertian *Break Even Point*

Menurut Kusumawardani dan Alamsyah (2020:120), Break Even Point (BEP) adalah titik di mana laba sama dengan nol dan total pendapatan sama dengan total biaya. Perusahaan mungkin menggunakan biaya tetap dalam operasinya, dan volume penjualan



hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Jika penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel, perusahaan akan menderita kerugian. Namun, jika penjualan melebihi biaya tetap dan biaya variabel yang harus dikeluarkan, perusahaan akan memperoleh keuntungan. Analisis Break Even Point (BEP) adalah titik pulang pokok di mana jumlah pendapatan adalah sama dengan total biaya (Anderson et al., 2019:15). Menurut Ananda dan Hamidi (2019:6), BEP juga merupakan alat bantu manajemen dalam planning dan budgeting karena dapat meningkatkan ketepatan dalam menentukan biaya-biaya, peramalan penjualan atau produksi, dan laba atau rugi. Hal ini dapat meningkatkan reabilitas dan validitas laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan.

c. Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis Break Even Point (BEP) adalah kondisi di mana suatu perusahaan dapat mencapai titik keuntungannya dan titik kerugiannya. Dengan kata lain, ketika ada kondisi yang sama antara pendapatan dan biaya, laba perusahaan adalah nol (penghasilan sama dengan biaya total). Menurut Priskila Manuho (2021:21), analisis *break even point* adalah suatu teknik analisis yang digunakan untuk menyelidiki hubungan antara profitabilitas dan volume penjualan. Analisis Sangat penting bagi manajemen untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan keuntungan, terutama tentang jumlah penjualan minimum dan tingkat penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Heru Maruta (2018:12). Baik itu usaha manufaktur atau jasa, manfaat Break Even Point (BEP) BEP sangat penting untuk membuat usaha agar tidak mengalami kerugian.

d. Manfaat *Break Even Point* (BEP)

Manfaat BEP, menurut Heru Maruta (2018:15), adalah sebagai berikut:

1. Alat perencanaan untuk menghasilkan laba.
2. Memberikan informasi tentang berbagai tingkat penjualan dan hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba berdasarkan tingkat penjualan tersebut.
3. Untuk mengetahui laba rugi perusahaan, lihat hubungan antara harga jual, volume penjualan, dan biaya yang dikeluarkan.
4. Menentukan jumlah penjualan minimal yang harus dilakukan perusahaan agar tidak mengalami kerugian rugi.
5. Mengevaluasi keuntungan bisnis secara keseluruhan.



6. Mengganti sistem laporan yang rumit dengan grafik yang jelas dan mudah dibaca.
7. Untuk mempertimbangkan harga jual. Indikator BEP Kapasitas produksi selama bulan Oktober, November dan Desember mengalami peningkatan pada setiap bulannya.

e. Indikator BEP

1. Kapasitas produksi selama bulan Oktober, November dan Desember mengalami peningkatan pada setiap bulannya.
2. Biaya bahan baku pada bulan Oktober dan November masih stabil tetapi pada bulan Desember biaya bahan baku mengalami kenaikan harga lebih mahal dari bulan-bulan sebelumnya dikarenakan menjelang hari raya Natal.

f. Metode Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Metode Perhitungan Break Even Point (BEP) digunakan oleh Kusumawardani dan Alamsyah (2018: 121-122) untuk menentukan jumlah penjualan minimal yang diperlukan perusahaan untuk mencapai break even point (BEP) dengan menggunakan rumus berikut:

Perhitungan *Break Even Point* (rupiah)

$$BEP \text{ rupiah} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel Per unit}}{\text{Harga Jual Per unit}}}$$

Keterangan :

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*)

Perhitungan *Break even Point* (unit)

$$BEP \text{ unit} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

Keterangan :

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*)

3. METODE PENELITIAN

- a. Penelitian dilaksanakan di warung bakso 87 km.12, Kecamatan Klasaman Kota Sorong, Papua Barat Daya.
- b. Metode ini menggunakan pendekatan perhitungan atau kalkulasi. Menurut Anggito dan Setiawan (2018:9), penelitian kualitatif tidak menggunakan statistik; sebaliknya, mereka mengumpulkan, menganalisis, dan menginterpretasikan data.
- c. Pemilik warung bakso 87 adalah populasi dan sampel penelitian ini.

d. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi : Peneliti melakukan observasi dengan cara turun ke lapangan secara langsung.
2. Wawancara : Peneliti melakukan penyelidikan dengan teknik wawancara kepada pemilik warung bakso 87.
3. Dokumentasi : Peneliti meminta dokumentasi bersama pemilik warung guna sebagai bukti dari pengumpulan data.

e. Analisis Data

Metode *Break Even Point* (BEP)

Analisis Data Metode Break Even Point (BEP) adalah ketika suatu perusahaan dapat mencapai kondisi di mana ia tidak menghasilkan keuntungan atau kerugian dalam operasionalnya. Dengan kata lain, ketika ada kondisi yang sama antara pendapatan dan biaya, laba perusahaan adalah nol (penghasilan=total biaya).

Menurut Priskila Manuho (2021:21), analisis BEP adalah suatu teknik analisis yang digunakan untuk menyelidiki hubungan antara profitabilitas dan volume penjualan.

Perhitungan BEP dalam mata uang atau rupiah

$$\text{Rumus : BEP rupiah} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel Per unit}}{\text{Harga Jual Per unit}}}$$

Keterangan :

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*)

1. Perhitungan BEP dalam unit

$$BEP \text{ unit} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

Keterangan :

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*)

f. Masalah

Permasalahan yang ada pada usaha bakso ini adalah pemilik warung belum menggunakan analisis *Break Even Point* (BEP) dalam perencanaan laba, usaha warung bakso 87 banyak memiliki pesaing karena banyak yang menjual produk yang sama.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Hasil Penelitian

Penelitian tentang perencanaan laba warung bakso 87 menggunakan metode break even point berikut:

Data Biaya Tetap dan Variabel Dalam bulan Oktober 2024

a. Biaya Tetap

Biaya listrik : Rp 2.000.000/bulan

Biaya gaji : Rp 2.000.000/bulan

Biaya penggilingan daging : Rp 6.000.000/bulan

Biaya gedung dan peralatan : Rp 100.000.000

b. Biaya Variabel

Biaya total bahan-bahan : Rp 26.700.000/bulan

Tabel. 1

Data biaya bahan-bahan baku pada usaha bakso 87 Bulan Oktober 2024



| Nama Bahan | Harga | Jumlah habis pakai | |
|--|-------------------|--------------------|----------------------|
| | | di bulan Oktober | Total Biaya |
| Daging sapi | Rp 150.000/kg | 40 kg | Rp 6.000.000 |
| Mie baso | Rp 43.000/bungkus | 35 bungkus | Rp 1.505.000 |
| Saos tomat ABC | Rp 230.000/karton | 2 karton | Rp 460.000 |
| Kecap ABC | Rp 117.500/karton | 2 karton | Rp 235.000 |
| Sayuran Sawi | Rp 10.000/ikat | 120 ikat | Rp 1.200.000 |
| Jeruk nipis | Rp 30.000/kg | 12 kg | Rp 360.000 |
| Kantong 24 inci Merah putih | Rp 34.000/ikat | 2 ikat | Rp 136.000 |
| Telur Lokal | Rp 63.000/ram | 40 ram | Rp 2.520.000 |
| Tetelan Sapi | Rp 120.000/kg | 60 kg | Rp 7.200.000 |
| Garam kapal Besar | Rp 20.000/bungkus | 10. bungkus | Rp 200.000 |
| Masako Sapi Besar | Rp 23.000/bungkus | 10 bungkus | Rp 230.000 |
| Air galon | Rp 8.000/galon | 60 galon | Rp 480.000 |
| Rica | Rp 80.000/kg | 10 kg | Rp 800.000 |
| Bawang goreng | Rp 75.000/kg | 15 kg | Rp 1.125.000 |
| Bawang merah | Rp 40.000/kg | 8 kg | Rp 320.000 |
| Bawang putih | Rp 45.000/kg | 8 kg | Rp 360.000 |
| Jahe Putih | Rp 40.000/kg | 2 kg | Rp 80.000 |
| Jintan sedang | Rp 5.000/bungkus | 20 bungkus | Ro 100.000 |
| Lada Putih bubuk | Rp 85.000/kg | 1 kg | Rp 85.000 |
| Sereh | Rp 5.000/ikat | 4 ikat | Rp 20.000 |
| Daun Jeruk | Rp 20.000/kantong | 1 kantong | Rp 20.000 |
| Daun Seledri | Rp 50.000/kg | 30 kg | Rp 1.500.000 |
| Daun Bawang | Rp 60.000/kg | 15 kg | Rp 900.000 |
| Kantong plastik Putih kecil Sunrise | Rp 32.000 | 2 ikat | Rp 64.000 |
| Minyak tanah | Rp 800.000/drem | 1 drem | Rp 800.000 |
| Jumlah Pengeluaran | | | Rp 26.700.000 |



Dalam sehari-hari bakso 87 di jual pada harga Rp 20.000/porsi. Penghasilan warung bakso 87 sebesar Rp 3.000.000/hari. Jadi dalam satu bulan, penjualan mencapai 4.500 unit bakso, dengan total pendapatan sebesar Rp 90.000.000/bulan.

Tabel. 1.1

Perencanaan laba Warung Bakso 87 Bulan Oktober 2024

| | | |
|--------------------------------------|---------------|----------------------|
| Kapasitas penjualan 4.500 | | Rp 90.000.000 |
| @Rp 20.000 | | |
| Biaya Tetap : | | |
| Biaya Listrik | Rp 2.000.000 | |
| Biaya Gaji | Rp 2.000.000 | |
| Biaya penggilingan daging | Rp 6.000.000 | |
| Total biaya tetap | Rp 10.000.000 | |
| Biaya Variabel: | | |
| Biaya bahan baku | Rp 26.700.000 | |
| Total biaya variabel | Rp 26.700.000 | |
| Total biaya tetap dan biaya variable | | (Rp 36.700.000) |
| Laba yang di bugetkan | | Rp 53.300.000 |

Berikut adalah perhitungan BEP Usaha Bakso 87 periode Oktober 2024 yang di uraikan sebagai berikut :

Diketahui :

Kapasitas Produksi : 4.500 unit

Harga Jual/unit : Rp. 20.000

Pendapatan : (4.500 x Rp 20.000) = Rp. 90.000.000

Biaya Tetap/unit : Rp 10.000.000 / 4.500 = Rp 2.222

Biaya Variabel/unit. = Rp 26.700.000/4.500 = Rp 5.933

BEP untuk warung bakso dinyatakan dalam rupiah :

$$\text{Rumus : } \mathbf{BEP}^{\text{ rupiah}} = \frac{FC}{1 - VC} \text{ — } s$$



Penyelesaian :

$$\begin{aligned} \text{BEP}_{\text{rupiah}} &= \frac{10.000.000}{1 - \frac{26.700.00}{90.000.000}} \\ &= \frac{10.000.000}{1 - 0,296} \\ &= \frac{10.000.000}{0,704} \\ &= \text{Rp } 14.204.545 \end{aligned}$$

BEP untuk usaha warung bako dinyatakan dalam unit :

$$\text{Rumus : } \text{BEP}_{\text{Unit}} = \frac{FC}{P-VC}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{10.000.000}{20.000 - 5.933} \\ &= \frac{10.000.000}{14.067} \\ &= 711 \text{ unit} \end{aligned}$$

1. Data Biaya Tetap dan Variabel Dalam bulan November 2024

c. Biaya Tetap

- Biaya listrik : Rp 2.000.000/bulan
- Biaya gaji : Rp 2.000.000/bulan
- Biaya penggilingan daging : Rp 6.000.000/bulan
- Biaya gedung dan peralatan: Rp 100.000.000

d. Biaya Variabel

- Biaya total bahan-bahan : Rp 22.704.000/bulan

Tabel. 2

Data biaya bahan-bahan baku pada usaha bakso 87 Bulan November 2024

| Nama Bahan | Harga | Jumlah habis pakai | |
|----------------|-------------------|--------------------|--------------|
| | | di bulan November | Total Biaya |
| Daging sapi | Rp 150.000/kg | 30 kg | Rp 4.500.000 |
| Mie baso | Rp 43.000/bungkus | 30 bungkus | Rp 1.290.000 |
| Saos tomat ABC | Rp 230.000/karton | 2 karton | Rp 460.000 |
| Kecap ABC | Rp 117.500/karton | 2 karton | Rp 235.000 |
| Sayuran Sawi | Rp 10.000/ikat | 60 ikat | Rp 60.000 |



| Nama Bahan | Harga | Jumlah habis pakai | |
|--|-------------------|--------------------|---------------|
| | | di bulan November | Total Biaya |
| Jeruk nipis | Rp 30.000/kg | 10 kg | Rp 300.000 |
| Kantong 24 inci Merah putih | Rp 34.000/ikat | 2 ikat | Rp 136.000 |
| Telur Lokal | Rp 63.000/ram | 35 ram | Rp 2.205.000 |
| Tetelan Sapi | Rp 120.000/kg | 55 kg | Rp 6.600.000 |
| Garam kapal Besar | Rp 20.000/bungkus | 5 bungkus | Rp 100.000 |
| Masako Sapi Besar | Rp 23.000/bungkus | 8 bungkus | Rp 184.000 |
| Air galon | Rp 8.000/galon | 60 galon | Rp 480.000 |
| Rica | Rp 80.000/kg | 10 kg | Rp 800.000 |
| Bawang goreng | Rp 75.000/kg | 15 kg | Rp 1.125.000 |
| Bawang merah | Rp 40.000/kg | 8 kg | Rp 320.000 |
| Bawang putih | Rp 45.000/kg | 8 kg | Rp 360.000 |
| Jahe Putih | Rp 40.000/kg | 2 kg | Rp 80.000 |
| Jintan sedang | Rp 5.000/bungkus | 15 bungkus | Rp 75.000 |
| Lada Putih bubuk | Rp 85.000/kg | 1 kg | Rp 85.000 |
| Sereh | Rp 5.000/ikat | 5 ikat | Rp 25.000 |
| Daun Jeruk | Rp 20.000/kantong | 1 kantong | Rp 20.000 |
| Daun Seledri | Rp 50.000/kg | 30 kg | Rp 1.500.000 |
| Daun Bawang | Rp 60.000/kg | 15 kg | Rp 900.000 |
| Kantong plastik Putih kecil Sunrise | Rp 32.000 | 2 ikat | Rp 64.000 |
| Minyak tanah | Rp 800.000/drem | 1 drem | Rp 800.000 |
| Jumlah Pengeluaran | | | Rp 22.704.000 |

Dalam sehari-hari bakso 87 di jual pada harga Rp 20.000/porsi. Penghasilan warung bakso 87 sebesar Rp 2.400.000/hari. Jadi dalam satu bulan, penjualan mencapai 3.600 unit bakso, dengan total pendapatan sebesar Rp 72.000.000/bulan.

Tabel. 2.1
Perencanaan laba Warung Bakso 87 Bulan November 2024



| | | |
|--------------------------------------|---------------|----------------------|
| Kapasitas penjualan 3.600 | | Rp 72.000.000 |
| @Rp 20.000 | | |
| Biaya Tetap : | | |
| Biaya Listrik | Rp 2.000.000 | |
| Biaya Gaji | Rp 2.000.000 | |
| Biaya penggilingan daging | Rp 6.000.000 | |
| Total biaya tetap | Rp 10.000.000 | |
| Biaya Variabel | | |
| Biaya bahan baku | Rp 22.704.000 | |
| Total biaya variabel | Rp 22.704.000 | |
| Total biaya tetap dan biaya variabel | | Rp (32.704.000) |
| Laba yang dibudgetkan | | Rp 39.296.000 |

Berikut adalah perhitungan BEP Usaha Bakso 87 periode November 2024 yang di uraikan sebagai berikut :

Diketahui :

Kapasitas Produksi : 3.600 unit

Harga Jual/unit : Rp. 20.000

Pendapatan : (3.600 x Rp 20.000) = Rp 72.000.000

Biaya Tetap/unit : Rp 10.000.000 / 3.600 = Rp 2.777

Biaya Variabel/unit. = Rp 22.704.000/3.600 = Rp 6.306

BEP untuk warung bakso dinyatakan dalam rupiah :

$$\text{Rumus : } \mathbf{BEP} \text{ rupiah} = \frac{FC}{\frac{1-VC}{S}}$$

Penyelesaian :

$$\begin{aligned} \text{BEP} \text{ rupiah} &= \frac{10.000.000}{\frac{1- 22.704.000}{72.000.000}} \\ &= \frac{10.000.000}{1-0,315} \\ &= \frac{10.000.000}{0,685} \\ &= \text{Rp } 14.598.540 \end{aligned}$$



BEP untuk usaha warung bako dinyatakan dalam unit :

$$\begin{aligned}
 \text{Rumus : BEP}^{\text{Unit}} &= \frac{FC}{P-VC} \\
 &= \frac{10.000.000}{20.000-6.306} \\
 &= \frac{10.000.000}{13.694} \\
 &= 730 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

Tabel. 3

Data biaya bahan-bahan baku pada usaha bakso 87 Bulan Desember 2024

| Nama Bahan | Harga | Jumlah habis pakai | |
|-----------------------------|-------------------|--------------------|--------------|
| | | di bulan Oktober | Total Biaya |
| Daging sapi | Rp 180.000/kg | 50 kg | Rp 9.000.000 |
| Mie baso | Rp 43.000/bungkus | 40 bungkus | Rp 1.505.000 |
| Saos tomat ABC | Rp 230.000/karton | 2 karton | Rp 460.000 |
| Kecap ABC | Rp 117.500/karton | 2 karton | Rp 235.000 |
| Sayuran Sawi | Rp 10.000/ikat | 125 ikat | Rp 1.250.000 |
| Jeruk nipis | Rp 40.000/kg | 12 kg | Rp 480.000 |
| Kantong 24 inci Merah putih | Rp 34.000/ikat | 2 ikat | Rp 136.000 |
| Telur Lokal | Rp 70.000/ram | 40 ram | Rp 2.800.000 |
| Tetelan Sapi | Rp 120.000/kg | 65 kg | Rp 7.800.000 |
| Garam kapal Besar | Rp 20.000/bungkus | 10 bungkus | Rp 200.000 |
| Masako Sapi Besar | Rp 23.000/bungkus | 12 bungkus | Rp 276.000 |
| Air galon | Rp 8.000/galon | 60 galon | Rp 480.000 |
| Rica | Rp 90.000/kg | 15 kg | Rp 1.350.000 |
| Bawang goreng | Rp 75.000/kg | 25 kg | Rp 1.875.000 |
| Bawang merah | Rp 45.000/kg | 8 kg | Rp 320.000 |
| Bawang putih | Rp 50.000/kg | 8 kg | Rp 360.000 |
| Jahe Putih | Rp 40.000/kg | 2 kg | Rp 80.000 |
| Jintan sedang | Rp 5.000/bungkus | 15 bungkus | Ro 75.000 |
| Lada Putih bubuk | Rp 85.000/kg | 1 kg | Rp 85.000 |
| Sereh | Rp 5.000/ikat | 5 ikat | Rp 25.000 |



| Nama Bahan | Harga | Jumlah habis pakai | |
|-------------------------------------|-------------------|--------------------|---------------|
| | | di bulan Oktober | Total Biaya |
| Daun Jeruk | Rp 20.000/kantong | 1 kantong | Rp 20.000 |
| Daun Seledri | Rp 50.000/kg | 35 kg | Rp 1.750.000 |
| Daun Bawang | Rp 60.000/kg | 16 kg | Rp 900.000 |
| Kantong plastik Putih kecil Sunrise | Rp 32.000 | 3 ikat | Rp 96.000 |
| Minyak tanah | Rp 800.000/drem | 2 drem | Rp 1.600.000 |
| Jumlah Pengeluaran | | | Rp 33.158.000 |

Dalam sehari-hari bakso 87 di jual pada harga Rp 20.000/porsi. Penghasilan warung bakso 87 sebesar Rp 4.000.000/hari. Jadi dalam satu bulan, penjualan mencapai 6.000 unit bakso, dengan total pendapatan sebesar Rp 120.000.000/bulan.

Tabel. 3.1

Perencanaan laba Warung Bakso 87 Bulan Desember 2024

| | |
|--------------------------------------|-----------------------|
| Kapasitas penjualan 6.000 | Rp 120.000.000 |
| @Rp 20.000 | |
| Biaya Tetap : | |
| Biaya Listrik | Rp 2.000.000 |
| Biaya Gaji | Rp 2.000.000 |
| Biaya penggilingan daging | Rp 6.000.000 |
| Total biaya tetap | Rp 10.000.000 |
| Biaya Variabel: | |
| Biaya bahan baku | Rp 33.158.000 |
| Total biaya variabel | Rp 33.158.000 |
| Total biaya tetap dan biaya variable | (Rp 43.158.000) |
| Laba yang di bugetkan | Rp 76.842.000 |

Berikut adalah perhitungan BEP Usaha Bakso 87 periode Desember 2024 yang di uraikan sebagai berikut :



Diketahui :

Kapasitas Produksi : 6.000 unit

Harga Jual/unit : Rp. 20.000

Pendapatan : (6.000 x Rp 20.000) = Rp. 120.000.000

Biaya Tetap/unit : Rp 10.000.000 / 6.000 = Rp 1.666

Biaya Variabel/unit. = Rp 33.158.000/6.000 = Rp 5.526

BEP untuk warung bakso dinyatakan dalam rupiah :

$$\text{Rumus : } \mathbf{BEP}^{\text{rupiah}} = \frac{FC}{\frac{1-VC}{S}}$$

Penyelesaian :

$$\begin{aligned} \mathbf{BEP}^{\text{rupiah}} &= \frac{10.000.000}{\frac{1-33.158.000}{120.000.000}} \\ &= \frac{10.000.000}{\frac{1-0,276}{120.000.000}} \\ &= \frac{10.000.000}{0,724} \\ &= \text{Rp } 13.812.155 \end{aligned}$$

BEP untuk usaha warung bako dinyatakan dalam unit :

$$\text{Rumus : } \mathbf{BEP}^{\text{Unit}} = \frac{FC}{P-VC}$$

$$\begin{aligned} \mathbf{BEP}^{\text{Unit}} &= \frac{10.000.000}{20.000-5.526} \\ &= \frac{10.000.000}{14.474} \\ &= 691 \text{ unit} \end{aligned}$$

b. Pembahasan

| Periode | Kapasitas | | Laba | BEP rupiah | BEP unit |
|----------|------------|---------------|---------------|---------------|----------|
| | produksi | Pendapatan | | | |
| Oktober | 4.500 unit | Rp 90.000.000 | Rp 53.300.000 | Rp 14.204.545 | 711 unit |
| November | 3.600 unit | Rp 72.000.000 | Rp 39.296.000 | Rp 14.598.540 | 730 unit |



| | | | | | |
|----------|------------|----------------|---------------|---------------|-------------|
| Desember | 6.000 unit | Rp 120.000.000 | Rp 76.842.000 | Rp 13.812.155 | 691 unit |
|----------|------------|----------------|---------------|---------------|-------------|

Dalam bulan Oktober 2024, warung bakso tersebut memiliki *Break Even Point* (BEP) rupiah sebesar Rp 14.204.545, dalam unit sebesar 711 Unit. Laba yang dihasilkan mencapai Rp. 53.300.00 dengan pendapatan sebesar Rp. 90.000.000. Selanjutnya, dalam bulan November 2024, kapasitas produksi menurun menjadi 3.600 unit dengan pendapatan Rp 72.000.000 dan laba sebesar Rp. 39.296.000. BEP dalam rupiah meningkat menjadi Rp. 14.598.540 dengan BEP dalam unit sebesar 730 unit. Dan pada bulan Desember 2024, kapasitas produksi meningkat menjadi 6.000 unit dengan pendapatan Rp 120.000.000 dan laba sebesar Rp 76.842.000. BEP dalam rupiah menurun menjadi Rp 13.812.155 dengan BEP dalam unit sebesar 691 unit. Untuk menentukan apakah usaha ini mendapatkan untung atau tidak, kita perlu mempertimbangkan perbedaan antara pendapatan dan biaya. Dalam hal ini, laba bulan Oktober adalah Rp. 53.300.000, sedangkan laba bulan November adalah Rp 39.296.000 dan laba bulan Desember Rp 76.842.000. Dari peningkatan kapasitas produksi dan pendapatan yang dicapai pada bulan Desember, serta penurunan BEP baik dalam rupiah maupun dalam unit, dapat disimpulkan bahwa usaha tersebut berhasil meningkatkan efisiensi dan menghasilkan lebih banyak laba dibandingkan bulan-bulan sebelumnya. Jadi, berdasarkan data tersebut, dapat disimpulkan bahwa usaha tersebut mendapatkan untung pada bulan Desember 2024.

5. KESIMPULAN

Titik impas (BEP) adalah ketika pendapatan dan biaya sama atau seimbang sehingga tidak ada keuntungan atau kerugian. suatu perusahaan. Dengan menggunakan break even point ini, kami dapat menghitung proyeksi jumlah unit yang diproduksi dan jumlah uang yang harus diterima untuk mencapai titik impas atau kembali modal. Dalam bulan Oktober 2024, warung bakso tersebut memiliki *Break Even Point* (BEP) rupiah sebesar Rp 14.204.545, dalam unit sebesar 711 Unit. Laba yang dihasilkan mencapai Rp. 53.300.00 dengan pendapatan sebesar Rp. 90.000.000. Selanjutnya, dalam bulan November 2024, kapasitas produksi menurun menjadi 3.600 unit dengan pendapatan Rp 72.000.000 dan laba sebesar Rp. 39.296.000. BEP dalam rupiah meningkat menjadi Rp. 14.598.540 dengan BEP dalam unit sebesar 730 unit. Dan pada bulan Desember 2024, kapasitas produksi meningkat menjadi



6.000 unit dengan pendapatan Rp 120.000.000 dan laba sebesar Rp 76.842.000. BEP dalam rupiah menurun menjadi Rp 13.812.155 dengan BEP dalam unit sebesar 691 unit. Untuk menentukan apakah usaha ini mendapatkan untung atau tidak, kita perlu mempertimbangkan perbedaan antara pendapatan dan biaya. Dalam hal ini, laba bulan Oktober adalah Rp. 53.300.000, sedangkan laba bulan November adalah Rp 39.296.000 dan laba bulan Desember Rp 76.842.000. Dari perbandingan ini, terlihat bahwa perusahaan berhasil meningkatkan pendapatan dan laba, sementara BEP dalam rupiah dan unit juga menurun. Ini menunjukkan peningkatan efisiensi operasional dan kemampuan perusahaan untuk mencapai titik impas dengan lebih sedikit biaya. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa perusahaan mendapatkan untung pada bulan Desember 2024, dengan kinerja yang jauh lebih baik dibandingkan bulan Oktober dan November.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Fauzi, dkk (2024) Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, vol. 2 No. 01. Hal. 85
<https://ogzrespublish.com/index.php/JEB/article/download/25/25>
- A Kusumawardani dan MI Alamsyah (2020) ANALISIS MARGIN SAFETY DAN PERHITUNGAN BEP (BREAK-EVEN POINT) DALAM PENENTUAN HARGA JUAL PADA USAHA KECIL MENENGAH. *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)* Vol. 9. No. 2, Hal 120-122 <https://doi.org/10.34010/jika.v9i2.2911>
- Anggito, Albi & Setiawan, Johan. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif (Cet 1)*. Sukabumi, Jawa Barat: Jejak. Hal. 9
<https://books.google.co.id/books?id=59V8DwAAQBAJ&printsec=frontcover>
- Dian Ruslan (2022) Perencanaan Laba untuk Entitas Berbagai Produk. Hal. 6,
<https://id.scribd.com/document/601084891/T-3-AKUNTANSI-MANAGEMEN-PERENCANAAN-LABA-MULTI-PRODUK-ENTITY>
- Didi Chariadi Chalil, (2018) TITIK IMPAS DAN PERENCANAAN LABA. *JMM Online Volume 2 Nomor 5*. <https://www.e-journalmitramanajemen.com/index.php/jmm/article/view/135>
- G Ananda dan Hamidi (2019) Melakukan analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada perusahaan manufaktur di subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia antara tahun 2014 dan 2017. *Measurement Jurnal Akuntansi*. Vol.13. No.1, Hal.6
<https://www.journal.unrika.ac.id/index.php/measurement/article/view/1789>
- Heru Maruta (2018) ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) Merupakan dasar untuk perencanaan laba perusahaan. Vol. 2.No 1 Hal. 9 dan 15,
<https://ejournal.stiesyariah bengkalis.ac.id/index.php/jas/issue/view/16>



- Heru Maruta (2018) Perencanaan Laba Manajemen Berdasarkan Analisis Break Even Point (BEP). JAS (Jurnal Akuntansi Syariah). Vol.2. No.1, Hal. 12
<https://www.ejournal.stiesyariahbangkalis.ac.id/index.php/jas/article/view/129/129>
- Hery prasetya & Fitri Lukiastruti, S.E.,MM (2022) Analisis *Break Even Point*. Book Edition Manajemen Operasi. Hal.119 <https://www.google.co.id>
- N.N. Luntungan. & J.J. Tinangon. (2021) PENERAPAN *ANALISIS COST VOLUME PROFIT* DALAM PERENCANAAN DAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN LABA OPTIMAL PADA PT. ARTHA MAS MINAHASA. Jurnal EMBA Vol.9 No.2, Hal.1352
<https://ejournal.unsrat.ac.id>
- N Kewetary, dkk. (2024) Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Gorengan, KUD Kota Sorong. Vol. 2 No. 2. Hal 291-304. Jurnal Manuhara: Pusat Penelitian Ilmu Manajemen dan Bisnis. <https://doi.org/10.61132/manuhara.v2i2.791>
- Noer Rafikah Zulyanti (2017) Perusahaan Wingko UD menggunakan Pendekatan Analisis Break Even Point (BEP) untuk Perencanaan Laba. – Lamongan Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri, Hal. 79 <https://ojs.unikkediri.ac.id/index.php/ekonika/article/download/19/23/44>
- Priskila Manuho,dkk (2021) *ANALISIS BREAK EVEN POINT* (BEP). Jurnal Ipteks Akuntansi bagi Masyarakat, Vol. 5, No. 1, hal.21 <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/jiam>
- Putra Wicaksono (2021) LANDASAN TEORI PENGERTIAN UMKM. Hal. 13
<http://eprints.umpo.ac.id/6580/3/BAB%20II%20watermak.pdf>