

## ANALISIS *BREAK EVEN POINT* USAHA PUDING LAMOTA

Elisa Juniarti<sup>1</sup>, Mia Maelani<sup>2</sup>, Hasdita Elies Ramadani<sup>3</sup>, Elliza Rizki Wandani<sup>4</sup>, Suprianto<sup>5\*</sup>

<sup>1-5</sup>Universitas Samawa, Sumbawa Besar, Indonesia

Penulis Korespondensi: [antobalong83@gmail.com](mailto:antobalong83@gmail.com)

Article Info	Abstrak
<b>Article History</b>	
Received: 21 September 2022	<i>One of the planning analyzes to increase profits which is later expected to be used in determining the selling price of a product is through break even point (BEP) analysis. Break even point analysis is very important for companies because it will allow companies to determine the level of operations that must be carried out so that all operating costs can be covered and break event point analysis is also used to evaluate certain sales levels in relation to profit levels. The results of the break even point analysis of the Lamota Pudding business show that the selling price per cup of Lamota Pudding is Rp. 5,000, the sales volume per month is 750 cups or Rp. 3,750,000, fixed costs per unit are Rp. 2,752, - and variable costs per unit. unit amounting to Rp.3.975, - then obtained Break Even Point Unit of 3 units per month, Break Even Point Rupiah per month amounting to Rp. 13,420,-. Therefore, Puding Lamota business is considered feasible because it is able to provide a very high contribution margin or profit contribution of Rp. 1,025,- per unit or 99.8 percent.</i>
Revised: 19 November 2022	
Published: 31 Desember 2022	
<b>Keywords</b>	
Business Strategy; Break Even Point; Competitiveness.	

### PENDAHULUAN

Era globalisasi yang ditandai dengan semakin meningkatnya perkembangan dunia usaha, adanya perkembangan teknologi yang pesat, serta persaingan yang semakin tajam. Indonesia sebagai salah satu negara berkembang sekarang sedang pesatnya membangun, terutama pembangunan di bidang ekonomi. Sektor industri manufaktur merupakan sektor yang terpengaruh dengan adanya era globalisasi tersebut.

Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Sektor industri menjadi prioritas utama yang mendorong pertumbuhan sektor-sektor pertumbuhan lainnya sehingga secara keseluruhan dapat memberikan nilai otonomi yang lebih tinggi dalam pembangunan ekonomi. Keberadaan industri kecil sebenarnya mempunyai peran yang cukup besar terhadap kegiatan perekonomian nasional baik dilihat dalam menciptakan lapangan usaha bahkan sampai pada kemampuan usaha kecil dalam menyerap tenaga kerja.

Pada hakikatnya setiap usaha yang didirikan tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat di pergunakan untuk kelangsungan hidup serta perkembangan usaha yang pesat dalam rangka meningkatkan perolehan laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Namun, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah menimbulkan persaingan yang semakin ketat, sedangkan upaya untuk memperoleh laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan. Hal itu memaksa agar pengusaha dapat bersaing secara lebih kompetitif untuk bisa mempertahankan kelangsungan usahanya dan sukses, maka setiap perusahaan harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualannya. Karena, dengan adanya peningkatan volume penjualan dapat dimungkinkan akan meningkatkan laba perusahaan (Perdana, *et al.*, 2021).

Manajemen yang baik adalah manajemen yang mampu mengendalikan kegiatan operasional perusahaan dengan baik. Dengan kemampuan pengendalian yang bagus tersebut, diharapkan manajemen mampu membuat keputusan/kebijakan yang mampu membuat perusahaan tersebut ikut bersaing dan berkompetesi dipersaingan bisnis yang ada. Strategi yang dibuat oleh manajemen perusahaan dalam mengendalikan operasional perusahaan haruslah bersifat efektif dan efisien, sehingga perusahaan mampu

memenangkan persaingan dengan perusahaan-perusahaan sejenis yang ada sehingga pendapatan laba yang di targetkan perusahaan dapat dicapai (Siswanto, *et al.*, 2018).

Perencanaan yang baik akan meningkatkan efisiensi dan pada akhirnya akan meningkatkan laba perusahaan. Tolak ukur keberhasilan manajemen dalam mengelola suatu perusahaan adalah besar-kecilnya laba yang diperoleh. Laba yang terlampau rendah dapat menyebabkan kegagalan usaha, sebaliknya laba yang terlampau tinggi akan mengarahkan pada persaingan yang semakin ketat. Maka manajemen dapat melakukan berbagai cara untuk merealisasi laba yang diharapkan. Perencanaan pada dasarnya merupakan pemilihan alternatif-alternatif yang mungkin dilaksanakan dengan pertimbangan dan juga tujuan perusahaan dan sumber-sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan serta kendala-kendala yang dihadapi.

Pencapaian laba menjadi tujuan awal dari pendirian suatu usaha. Laba maksimum dapat terealisasi salah satunya jika perusahaan melakukan perencanaan terhadap penjualan. Ketika laba memenuhi target, tentu posisi usaha akan semakin kuat dalam persaingan yang cukup ketat diantara usaha lainnya. Salah satu analisis perencanaan untuk meningkatkan laba yang nantinya diharapkan dapat digunakan dalam menetapkan harga jual suatu produk, yaitu melalui analisis impas atau *break even point* (BEP). Putri (2017) menyebutkan bahwa analisis *break even point* adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Analisis *break even point* diperlukan sebagai alat perencanaan laba karena memberikan informasi kepada manajemen dari jumlah target pendapatan penjualan yang telah dianggarkan, berapa besar pendapatan penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan tersebut tidak menderita kerugian

Menurut Kristina (dalam Ritawiyati, *et al.*, 2019), *break event point* (BEP) adalah kondisi perusahaan tidak laba dan tidak rugi. Dengan mengetahui BEP maka perusahaan akan berusaha meningkatkan penjualan diatas BEP untuk mendapatkan laba dan menghindari penjualan dibawah BEP karena akan menderita rugi. Dengan kata lain, *break event point* (BEP) merupakan suatu kondisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian. Artinya antara biaya dan pendapatan berada pada kondisi yang sama (labanya sama dengan 0) (Supriadi, *et al.*, 2018).

Analisa ini disebut juga dengan analisa impas, yaitu suatu metode yang digunakan untuk menentukan titik tertentu, dimana penjualan dapat menutup biaya, sekaligus menunjukkan besarnya keuntungan atau kerugian perusahaan jika penjualan melampaui atau berada dibawah titik. Purwanti dan Darsono (dalam Emanauli, *et al.*, 2021) menyatakan analisis *break even point* sangat penting bagi perusahaan karena hal itu akan memungkinkan perusahaan untuk menentukan tingkat operasi yang harus dilakukan agar semua *operating cost* dapat tertutup dan analisis *break event point* juga digunakan untuk mengevaluasi tingkat-tingkat penjualan tertentu dalam hubungannya dengan tingkat keuntungan.

Analisis impas atau analisis hubungan biaya, volume, dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas diartikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dapat pula dengan kata lain, suatu usaha di katakan impas jika pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian, analisis *break event point* adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan (Maruta, 2018).

Manfaat analisis *break even point* sangat banyak, namun secara umum adalah untuk mengetahui titik pulang pokok dari sebuah usaha. Dengan diketahuinya titik pulang pokok, manajemen dapat mengetahui harus memproduksi atau menjual pada

jumlah berapa unit agar perusahaan tidak mengalami kerugian (Sumarno dan Fikriman, 2019). Melalui *break even point*, usaha Puding Lamota sebagai usaha yang tergolong baru dapat dengan mudah menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Selain itu manajemen juga akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif, yaitu penelitian yang melukiskan, menggambarkan, atau memaparkan keadaan objek yang diteliti sebagai apa adanya, sesuai dengan situasi dan kondisi ketika penelitian tersebut dilakukan (Sugiyono, 2017). Penelitian ini melukiskan, menggambarkan atau memaparkan biaya tetap, biaya variabel, dan nilai *break even point* dari usaha Puding Lamota.

### Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Menurut Kuncoro (2018), data sekunder adalah data yang dikumpulkan oleh pihak lain, dan peneliti dapat mencari sumber data tersebut melalui sumber data lain yang berkaitan dengan data yang mereka cari. Data sekunder pada penelitian ini yang diperoleh dari pemilik usaha Puding Lamota. Data tersebut terdiri dari data tentang biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan dalam usaha Puding Lamota, serta data jumlah penjualan Puding Lamota.

### Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah dokumentasi. Menurut Arikunto (2017), metode dokumentasi adalah teknik mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda, dan sebagainya. Metode dokumentasi pada penelitian ini dilakukan terhadap laporan keuangan dan dokumen keuangan (nota-nota dan kwitansi) hasil pembelian bahan-bahan dan peralatan yang dibutuhkan dalam usaha Puding Lamota.

### Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis *Break Even Point* (BEP), dengan rumus sebagai berikut (Kusyairi, *et al.*, 2020):

$$BEP_{(Unit)} = (BiayaTetap) / (Harga\ Jual\ per\ unit - Biaya\ Variable\ per\ Unit)$$

$$BEP_{(Rupiah)} = (BiayaTetap) / (1 - (Biaya\ Variable/Volume\ Penjualan))$$

Sementara itu margin kontribusi dapat hitung dengan rumus (Choiriyah, *et al.*, 2016):

$$Margin\ Kontribusi_{(unit)} = (Harga\ Jual\ per\ Unit - Biaya\ Variable\ per\ Unit)$$

$$\begin{aligned} Margin\ Kontribusi\ Ratio &= 1 - (TV / S) \\ &= 1 - (Total\ Variabel\ Cost / Penjualan) \end{aligned}$$

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil Analisis

Analisis *break even point* atau titik impas merupakan suatu cara yang digunakan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian. *Break even point* atau impas atau pulang pokok merupakan suatu keadaan

perusahaan dimana besarnya jumlah total penghasilan sama dengan jumlah total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan atau rugi labanya = nol. Hal ini juga berarti suatu keadaan di mana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi, artinya seluruh biaya itu dapat ditutupi oleh seluruh penghasilan.

Asumsi yang dibangun dalam analisis *break even point* usaha Puding Lamota yaitu harga jual per cup sebesar Rp.5.000 dengan volume penjualan per bulan sebanyak 750 cup atau sebesar Rp.3.750.000,- dan yang menjadi komponen biaya tetap dan biaya variabel adalah sebagai berikut:

**Tabel 1. Biaya Tetap dan Biaya Variabel Usaha Puding Lamota**

<b>Biaya Tetap (Fix Cost)</b>	<b>Satuan</b>	<b>Jumlah</b>
- Biaya Penyusutan Kompor	Rupiah/Cup	Rp 700
- Biaya Penyusutan Panci	Rupiah/Cup	Rp 933
- Biaya Penyusutan Blender	Rupiah/Cup	Rp 967
- Biaya Penyusutan Centong	Rupiah/Cup	Rp 152
<b>Jumlah Biaya Tetap (Fix Cost)</b>		<b>Rp 2,752</b>
<b>Biaya Tidak Tetap (Variable Cost)</b>		<b>Jumlah</b>
- Biaya Karyawan	Rupiah/Cup	Rp 1,500
- Biaya Lamota	Rupiah/Cup	Rp 480
- Biaya Susu	Rupiah/Cup	Rp 451
- Biaya Gula	Rupiah/Cup	Rp 237
- Biaya Maizena	Rupiah/Cup	Rp 61
- Biaya Vanili	Rupiah/Cup	Rp 104
- Biaya Agar-Agar	Rupiah/Cup	Rp 56
- Biaya Buah-Buahan	Rupiah/Cup	Rp 59
- Biaya Air	Rupiah/Cup	Rp 80
- Biaya Listrik	Rupiah/Cup	Rp 67
- Biaya Bahan Bakar	Rupiah/Cup	Rp 80
- Biaya Cup	Rupiah/Cup	Rp 800
<b>Jumlah Biaya Tidak Tetap (Variable Cost)</b>		<b>Rp 3,975</b>

Sumber: Data Sekunder (diolah)

Berdasarkan data di atas, maka dapat dihitung:

$$\begin{aligned}
 \text{Margin Kontribusi}_{(\text{unit})} &= (\text{Harga per unit} - \text{Biaya Variable per Unit}) \\
 &= \text{Rp.5.000} - \text{Rp.3.975} \\
 &= \text{Rp.1.025,-/Cup} \\
 \text{Margin Kontribusi Ratio} &= 1 - (\text{TV} / \text{S}) \\
 &= 1 - (\text{Total Variabel Cost} / \text{Penjualan}) \\
 &= 1 - (\text{Rp.3.975} / \text{Rp.3.750.000}) \\
 &= 0,998 \\
 &= 99,8\%
 \end{aligned}$$

Setelah mengetahui margin kontribusi, maka dapat dilanjutkan menghitung break even point sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP}_{(\text{Unit})} &= (\text{Biaya Tetap}) / (\text{Harga per unit} - \text{Biaya Variable per Unit}) \\
 &= (\text{Biaya Tetap}) / \text{Margin Kontribusi}_{(\text{unit})}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp.2.752 / Rp.1.025)} \\
 &= 2,68 \text{ Cup/Bulan} \\
 &= 3 \text{ Cup/Bulan (dibulatkan)}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rupiah)} &= (\text{Biaya Tetap}) / (1 - (\text{Biaya Variable} / \text{Volume Penjualan})) \\
 &= \text{Rp. 2.752} / (1 - (\text{Rp.3.975} / \text{Rp.3.750.000})) \\
 &= \text{Rp.13.420,-}
 \end{aligned}$$

## Pembahasan

BEP bertujuan untuk mengetahui hubungan antara biaya, keuntungan, harga jual dan volume produksi. Keempat komponen tersebut saling berkaitan. Jika perusahaan dapat memproduksi dengan biaya yang efisien, maka akan dapat menciptakan harga jual yang bersaing. Melalui harga jual yang bersaing, volume penjualan akan semakin meningkat untuk mencapai keuntungan yang maksimal (Ananda & Hamidi, 2019). Analisis BEP merupakan suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol). Dalam analisis BEP memerlukan informasi mengenai penjualan dan biaya yang dikeluarkan. Laba bersih akan diperoleh bila volume penjualan melebihi biaya yang harus dikeluarkan, sedangkan perusahaan akan menderita kerugian bila penjualan hanya cukup untuk menutup sebagian biaya yang dikeluarkan, dapat dikatakan dibawah titik impas. Analisis BEP tidak hanya memberikan informasi mengenai posisi perusahaan dalam keadaan impas atau tidak, namun analisis BEP sangat membantu manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan (Indarti, 2022).

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa, produk Puding Lamota yang diproduksi mampu memberikan kontribusi laba sebesar Rp.1.025,- per unit atau sebesar 99,8 persen terhadap unit usaha. Sementara itu untuk dapat beroperasi dalam kondisi *break even point* (BEP) yaitu laba nol, maka usaha Puding Lamota harus dapat menghasilkan produksi Puding Lamota sebanyak 3 Cup/Bulan dengan harga jual Rp.5.000,-/cup, dengan jumlah penjualannya menjadi Rp.15.000,-/bulan. Selanjutnya berdasarkan perhitungan *break even point* (BEP) usaha Puding Lamota dapat diketahui bahwa BEP dalam Rupiah terjadi pada Rp.13.420,-, dimana dalam keadaan ini perusahaan tidak mendapatkan laba maupun rugi. Dengan demikian *Earning Before Interest and Taxes* (EBIT) atau laba sebelum bunga dan pajak usaha Puding Lamota pada penjualan sebesar Rp.13.420,- adalah 0.

Berdasarkan hasil tersebut maka usaha Puding Lamota layak untuk diusahakan karena mampu memberikan kontribusi laba yang sangat tinggi yaitu 99,8 persen. Untuk mencapai hal tersebut usaha ini harus ditopang dengan system pemasaran yang baik baik dari segi promosi, distribusi, dan ketersediaan produk. Pelaku usaha puding lamota perlu juga menguasai teknik produksi yang efektif dan efisien sehingga dapat memberikan keuntungan yang maksimal.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dengan harga jual per cup Puding Lamota sebesar Rp.5.000, volume penjualan per bulan sebanyak 750 cup atau sebesar Rp.3.750.000, biaya tetap per unit sebesar Rp.2.752,- dan biaya variabel per unit sebesar Rp.3.975,- maka diperoleh Break Even Point Unit sejumlah 3 unit per bulan, Break Even Point Rupiah per bulan sebesar Rp.13.420,-



2. Usaha Puding Lamota layak untuk diusahakan karena mampu memberikan margin kontribusi atau kontribusi laba yang sangat tinggi yaitu sebesar Rp.1.025,- per unit atau sebesar 99,8 persen.

## SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka beberapa saran dapat diajukan sebagai berikut.

1. Analisis *Break Even Point* (BEP) dapat diterapkan dalam menentukan biaya tetap dan biaya variabel serta menentukan volume penjualan usaha Puding Lamota.
2. Usaha Puding Lamota perlu ditopang dengan penguasaan system pemasaran dan metode produksi yang efektif dan efisien sehingga mampu meningkatkan volume penjualan dan meningkatkan laba usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. (2017). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ananda, G., & Hamidi, H. (2019). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017. *Measurement : Jurnal Akuntansi*, Vol. 13(1): 1-10.
- Choiriyah, V.U., Dzulkirom, M., & Hidayat, R.A. (2016). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol. 35(1): 196-206.
- Emanauli, Sari, F.P., & Oktaria, F. (2021). Analisis Break Event Point (BEP) Pada Pabrik Teh PT. Perkebunan Nusantara VI Unit Usaha Kayu Aro. *Jurnal Agri Sains*, Vol. 5(1): 24-34.
- Indarti, Maria Goreti Kentris, dkk. (2022). Pelatihan Metode Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Pelaku UMKM di Kota Semarang. *Jurnal Pengabdian pada Masyarakat (PENAMAS)*, Vol. 6(1): 54-60.
- Kuncoro, M. (2018). *Metode Kuantitatif Teori dan Aplikasi Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: STIM YKPN.
- Kusyairi, A., Vitasari, P., & Kiswandono. (2020). Analisis Kelayakan Penambahan Tenaga Kerja Menggunakan Metode Work Sampling Dan Break Even Point Pada Usaha Kerupuk Rambak Di Umkm Bagus Surya Mojokerto. *Jurnal Valtech (Jurnal Mahasiswa Teknik Industri)*, Vol. 3(2): 183-192.
- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *JAS (Jurnal Akuntansi syariah)*, Vol.2(1): 9-28.
- Perdana, M.F.C., Aji, M.G.B., Yuliyanto, R.D., Sulisty, & Susanto, R. (2021). Analisis Break Even Point Pada Usaha Warung Makan Deva dan Novi di Daerah Sukoharjo. *Seminar Nasional & Call For Paper HUBISINTEK*,: 42-47.
- Putri, R.L. (2017). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus UMKM Batik Djoyo Koesomo Blitar). *Jurnal Benefit*, Vol. 4(1): 41-54.

- Ritawiyati, Maryanti, S., & Thamrin, M. (2019). Analisis Break Even Point Sebagai Perencanaan Laba Usaha Kelompok Tani Sari Buah di Kelurahan Lembah Sari Kecamatan Rumbai Pesisir. *Pekbis Jurnal*, Vol.11(1): 55-63.
- Siswanto, H., Sya'ban, M., & Rusmawati, Z. (2018). Analisis Break Event Point Terhadap Perencanaan Laba CV. UUL Anugerah Surabaya. *Jurnal Akuntansi Dan Teknologi Informasi (JATI)*, Vol. 12(1): 1-11.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumarno, W., & Fikriman, F. (2019). Eksistensi Perkebunan Tebu Rakyat sebagai Sumber Pendapatan Petani. *JAS (Jurnal Agri Sains)*, Vol. 3(2): 1-6.
- Supriadi, A., Nurulita, S., & Yefni. (2018). Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Gedung Serba Guna Politeknik Caltex Riau. *Jurnal Akuntansi Keuangan dan Bisnis*, Vol. 11(1): 31-41.