

Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Gorengan KUD Kota Sorong

Novelia Kewetary¹, Rikoles Latumahina², Fret Danni Iek³, Elsa Rumetwa⁴,
Mentina Pasaribu⁵, Victor Sipayung⁶, Daud Hiluka⁷, Susana M. W. Muskitta⁸
¹⁻⁸ Universitas Victory Sorong

Alamat : Jalan Basuki Rahmat km 11,5 Kelurahan Klasaman Kota Sorong, Papua Barat Daya

Korespondensi penulis : noveliakewetary30@gmail.com¹, rilatumahina51@gmail.com²,
fretdanniiiek@gmail.com³, remetwaelsa@gmail.com⁴, Mentinaps26@gmail.com⁵,
Sanjaysipayung@gmail.com⁶.

Abstract. *The purpose of this research is to analyze the break event point (BEP) as a profit planning tool in the Various Kinds of Fried Kud business. This research uses a quantitative approach involving direct surveys with question and answer interview techniques to traders. This approach makes it possible to obtain primary data regarding sales volume, selling price, fixed costs and variable costs related to the Various Kinds of Fried Kud business. The results of the research show that the January calculation explains that the BEP (rupiah) for fried food sales was IDR 24,902,723.74,- and the BEP in units was 24,903 units. Break Even Point (BEP) shows the point where the income from sales is equal to the total costs, so that you do not experience a loss, but instead make a profit. In February, the calculation results show that the BEP (rupiah) for fried food sales was IDR 27,004,219.41,- and the BEP in units was 27,004 units. Break Even Point (BEP) shows the point where the revenue from sales is equal to the total costs, so there is no loss, but rather a profit. These results indicate that profit planning has increased in February.*

Keywords: *Profit Planning for Various Kinds of Fried KUD, Break Even Point, Sorong City*

Abstrak. Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk menganalisis *break event point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada usaha Aneka Macam Gorengan Kud. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif yang melibatkan survei langsung dengan teknik wawancara tanya jawab kepada pedagang. Pendekatan ini memungkinkan untuk memperoleh data primer mengenai volume penjualan, harga jual, biaya tetap dan biaya variabel yang berkaitan dengan usaha Aneka Macam Gorengan Kud. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perhitungan bulan Januari menjelaskan BEP (rupiah) penjualan gorengan sebesar Rp 24.902.723,74,- dan BEP dalam unit sebesar 24.903 unit. Break Even Point (BEP) ini menunjukkan titik dimana pendapatan dari penjualan sama dengan total biayanya, sehingga tidak mengalami kerugian, melainkan mendapatkan keuntungan. Bulan Februari, Dari hasil perhitungan menjelaskan bahwa BEP (rupiah) penjualan gorengan adalah sebesar Rp 27.004.219,41,- dan BEP dalam unit sebesar 27.004 unit. Break Even Point (BEP) menunjukkan titik dimana pendapatan dari penjualan sama dengan total biayanya, sehingga tidak ada kerugian, melainkan mendapatkan keuntungan. Hasil ini menunjukkan bahwa perencanaan laba mengalami peningkatan di bulan februari.

Kata Kunci : Perencanaan Laba Aneka Macam Gorengan KUD, Break even point, Kota Sorong

PENDAHULUAN

Pembangunan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah langkah strategis yang dapat menumbuhkan tingkat pembangunan Nasional. Kebijakan tersebut dapat menjadi sebuah solusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, meningkatnya penyerapan tenaga kerja, mengurangi angka kemiskinan, meningkatkan nilai tambah perekonomian yang menyokong pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan pembangunan berkelanjutan. Hal ini terlihat dari peranan UMKM yang

berkontribusi dalam meningkatkan PDB sebesar 61,41%, kontribusi dalam penyerapan tenaga kerja sebesar 96,7%, dan investasi untuk sektor UMKM sebesar 56,2% (Fensca F. Lahallo, 2020 : 18). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki potensi yang sangat besar dalam meningkatkan taraf hidup masyarakatnya. Hal ini ditunjukkan dari peranan UMKM dalam menyerap banyak tenaga kerja, pemerataan distribusi hasil-hasil pembangunan, dan penanggulangan kemiskinan. Data statistik menunjukkan bahwa jumlah unit usaha kecil mikro dan menengah (UMKM) mendekati angka 99,98% dari total unit usaha di Indonesia dengan kontribusi sebesar 56% dari total PDB di Indonesia.

Akan tetapi, hingga saat ini, tidak sedikit pelaku usaha mikro yang mengeluhkan tentang perkembangan usahanya karena disebabkan kekurangan modal dalam bentuk uang (leiwakabessy and lahallo 2019). Isu terkait pembiayaan UMKM penting karena disbanding perusahaan besar, sumber pembiayaan UMKM dari eksternal terbatas, baik dari sisi penawaran maupun permintaan (Wilantara, 2016 dalam Pitter Leiwakabessy, dkk 2020 : 233). Pembiayaan dapat digunakan untuk membantu pengusaha yang memerlukan modal usaha serta membantu pemerintah untuk meningkatkan pembangunan dalam berbagai sektor khususnya sektor ekonomi mikro, dan salah satu peranan pembiayaan modal usaha yaitu untuk meningkatkan perkembangan usaha. Untuk dapat menjamin perkembangan usaha dapat berjalan dengan baik, paka pengelolaan manajemen yang baik perlu diperhatikan mengingat setiap usaha berusaha untuk mencapai tujuan utamanya yaitu peningkatan laba. Salah satu metode yang digunakan untuk merencanakan perolehan laba adalah melalui analisis *Break Event Point* (BEP).

Break even atau titik impas itu sendiri diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak menderita rugi dan tidak pula untung (Penghasilan = total biaya)” (Munawir, 2014:184). Suatu perusahaan dapat dikatakan sedang berada pada kondisi yang impas yaitu ketika hasil dari penjualan yang diperoleh perusahaan itu besarnya sama dengan keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang bersangkutan. Analisis break even point ini digunakan untuk dapat memudahkan manajemen perusahaan dalam memperoleh informasi mengenai besarnya jumlah penjualan minimal dan volume produksi yg harus dicapai pada laba yang diharapkan, dengan kata lain “Analisis break even point (analisis impas) merupakan salah satu teknik analisis yang menjelaskan hubungan antara keseluruhan biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan” (Riyanto, 2001:278 dalam Vivin U. Choiriyah, dkk 2016 : 193). Keberhasilan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba yang maksimal akan bergantung pada kemampuannya dalam meramalkan laba yang baik bagi setiap usaha yang di jalankan.

Salah satu usaha yang perlu di analisis Break Even Pointnya adalah Usaha Aneka Macam Gorengan KUD Ibu Yanti. Usaha Aneka Macam Gorengan KUD sudah berdiri sejak tahun 2009 sampai saat ini. Untuk lokasi awal menjalankan usaha di KUD Sejahtera namun di tarik sama pihak Pajak, maka lokasinya pindah di km 12 masuk KUD yang sekarang menjadi tempat usaha gorengan tersebut. (ibu yanti) dari dulu lebih suka usaha sendiri daripada ikut orang karena dengan usaha sendiri bisa membantu kekurangan ekonomi keluarga. Usaha gorengan yang memperkerjakan karyawannya 3-4 orang untuk membantu menjaga usahanya. namun semuanya itu tidak berjalan mulus, karena timbulnya virus corona maka usaha yang (ibu yanti) jalankan harus mengalami sedikit masalah. Sehingga (ibu yanti) tersebut hanya memperkerjakan 1 orang saja untuk menjaga dan menjalankan usaha gorengan tersebut dan dapat menggajikan karyawannya. Dan untuk tempatnya sangat luas letaknya yang strategis untuk usaha gorengan karena di pinggir jalan. Hasil observasi menunjukkan bahwa penjualan gorengan pada usaha ini cukup laris dan pendapatan kotor yang diperoleh kurang lebih Rp 2.000.000 per hari. Hal ini membuat pengusaha gorengan menjadi terkenal dan populer di kalangan masyarakat km.12 masuk. Dalam menjalankan usahanya, penting untuk tetap memperhatikan jumlah permintaan konsumen guna menjaga tingkat kepuasan konsumen yang berdampak pada tingkat kunjungan yang tinggi sehingga akan berdampak langsung juga pada peningkatan keuntungan. Hal ini menjadi perhatian agar perkembangan usaha tetap berjalan dengan baik sehingga analisis bisnis dengan menggunakan metode *break even point* baik untuk dilakukan. Tujuan analisis titik impas penjualan Aneka Macam Gorengan KUD adalah untuk menentukan jumlah penjualan yang diperlukan agar usaha penjualan Aneka Macam Gorengan mencapai titik impas. Dengan memahami titik impas ini, pemilik usaha dapat membuat keputusan yang lebih terinformasi tentang penetapan harga, perencanaan produksi, dan manajemen keuangan untuk memastikan kelangsungan bisnis dan profitabilitasnya.

KAJIAN TEORITIS

A. Manajemen Keuangan

Musthafa (2017:2) Manajemen keuangan dalam penerapannya sangat erat hubungannya dengan disiplin ilmu lainnya, seperti manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen sumber daya manusia, ilmu ekonomi mikro dan makro, metode kuantitatif, dan akuntansi. Mempelajari manajemen keuangan (*financial management*) dapat menjelaskan tentang beberapa keputusan yang harus

dilakukan, yaitu keputusan investasi, keputusan pendanaan atau keputusan pemenuhan kebutuhan dana, dan keputusan kebijakan deviden.

Manajemen keuangan penting dipelajari untuk banyak orang yang hendak menggunakan uangnya seefektif dan se-efisien mungkin, terlebih bagi mereka yang hendak berbisnis, manajemen keuangan adalah salah satu bidang yang fokus pada penggunaan modal, uang pinjaman, dan dana bisnis lainnya secara efisien dan efektif serta proses pengambilan keputusan yang tepat untuk memaksimalkan keuntungan dan penambahan nilai suatu entitas. Secara garis besar, manajemen keuangan adalah proses kegiatan merencanakan, mengatur, mengarahkan dan mengendalikan kegiatan keuangan, seperti pengadaan dan pemanfaatan dana perusahaan. (Rina Astuti, dkk. 2022:2)

B. Perencanaan Laba

Menurut Henry Simamora (2013:193) perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Berdasarkan uraian diatas dapat disintesis bahwa perencanaan laba adalah proses rencana kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek yang diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam perhitungan rugi-laba, neraca kas dan modal kerja.

Menurut Purwanti dan Prawironegoro (2014:243) “Laba adalah prestasi seluruh karyawan dalam suatu perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk angka keuangan yaitu selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (expense)”. Perencanaan laba adalah pencapaian setiap pekerja di sebuah perusahaan, yang direpresentasikan secara finansial sebagai selisih positif antara pendapatan dan biaya.

C. Break Even Point (BEP)

1. Pengertian Break Even Point

Siregar (2017: 318) menyatakan bahwa “Titik impas (break even point) adalah keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan (biaya total). Keadaan tersebut biasanya ditunjukkan dalam jumlah volume aktivitas (jumlah unit penjualan).”

Menurut Kasmir (2017:333), analisis pulang pokok (break even point) adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi yang tidak memperoleh

pendapatan atau laba dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Lebih lanjut analisis ini digunakan untuk menentukan berapa unit yang harus dijual agar kita memperoleh keuntungan, baik dalam volume penjualan dalam unit maupun rupiah. Titik impas (*break even point*) adalah keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan (biaya total). (Siregar, 2013).

2. Manfaat *Break Even Point* (BEP)

Menurut (Diana, 2021) manfaat dari analisis titik impas adalah sebagai berikut: Secara umum, analisis *Break Even Point* memberikan pemimpin perusahaan wawasan tentang pola hubungan antara volume penjualan, biaya, dan tingkat laba yang akan dicapai pada level penjualan tertentu. Manfaat lainnya termasuk :

1. Menentukan ambang penjualan minimum yang harus dipertahankan untuk menghindari kerugian perusahaan.
2. Menetapkan target penjualan yang perlu dicapai untuk mencapai tingkat laba tertentu.
3. Mengidentifikasi sejauh mana penurunan penjualan dapat diterima tanpa mengakibatkan kerugian perusahaan.
4. Mempelajari dampak dari perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap tingkat laba yang diperoleh.

3. Perhitungan *Break Even Point*

Kusumawardani dan Alamsyah (2018 : 121-122). Untuk menentukan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan mencapai *break-even point* (BEP) dapat ditentukan dengan rumus sebagai berikut :

Perhitungan *Break Even Point* (rupiah)

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

Keterangan :

- BEP = Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)
 FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)
 VC = Biaya Variabel Persatuan (*Variabel Cost*)

P = Harga Jual Persatuan (*Price*)

S = Jumlah Penjualan (*Sales Volume*)

Perhitungan *Break Even Point* (unit)

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

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*)

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di km.12 masuk kecamatan klasaman Kota Sorong, Papua Barat Daya. Adapun waktu penelitian pada tanggal 09 Februari 2024, jam 21:00 WIT. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif dengan metode *Break Even Point* sebagai berikut :

- a. BEP unit = Biaya Tetap Harga jual per unit – Biaya Variabel Per unit :

Rumus :

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

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)

- b. BEP mata uang = Biaya Tetap – Biaya Variabel Per unit Harga Jual per unit.

Rumus :

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

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)

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. HASIL PENELITIAN

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

1. Data Biaya Tetap dan Variabel Dalam bulan Januari 2024

a. Biaya Tetap

- Biaya sewa tempat. Total pengeluaran untuk sewa tempat sebesar Rp. 2.500.000
- Biaya listrik dan air. Pengeluaran untuk bayar listrik dan air sebesar Rp. 400.000
- Biaya gorobak. Pengeluaran untuk bayar gerobak sebesar Rp. 1.500.000
- Biaya gaji karyawan. Pengeluaran untuk bayar gaji karyawan sebesar Rp. 2.000.000

b. Biaya Variabel

- Biaya bahan baku. Total pengeluaran untuk penjualan gorengan sebesar Rp. 1.300.000 per hari yang diuraikan rincian bahan baku di bawah ini :

Tabel 4.1

Data biaya bahan baku pembuatan gorengan km.12 masuk per hari

Nama Bahan	Harga Bahan	Jumlah bahan 1 kali pakai perhari	Total biaya
Tepung terigu kompas (1 hari habis)	Rp.14.000 (satuan harga)	10 kg	Rp. 140.000
Minyakita (1 hari habis)	Rp. 18.000 (satuan harga)	15 liter	Rp. 240.000
Minyak tanah (1 hari habis)	Rp. 5.000	20 liter	Rp. 100.000
Air konsumsi (1 hari habis)	Rp. 5.000	2 galon	Rp. 10.000
Tahu putih (1 hari habis)	Rp. 5.000	20 kantong (1kantong isi 6)	Rp. 100.000
Tempe plastik (1 hari habis)	Rp. 5.000	20 kantong	Rp. 100.000
Pisang abu-abu (1 hari habis)	Rp. 70.000	3 tandang	Rp. 210.000
Wortel (1 hari habis)	Rp. 28.000	1 kg	Rp. 28.000
Sayur Kol (1 hari habis)	Rp. 28.000	1 kg	Rp. 28.000
Daun bawang (1 hari habis)	Rp. 5.000	5 ikat	Rp. 25.000
Bawang merah (1 hari habis)	Rp. 50.000	1 kg	Rp. 50.000
Tomat buah (1 hari habis)	Rp. 25.000	2 kg	Rp. 50.000
Rica kecil (1 hari habis)	Rp. 60.000	2 kg	Rp. 120.000
Bihun (1 hari habis)	Rp. 14.000	3 bungkus	Rp. 28.000
Toge kecil (1 hari habis)	Rp. 5.000	5 bungkus	Rp. 25.000
Garam kapal (1 hari habis)	Rp. 5.000	5 bungkus	Rp. 25.000
Kantong Plastik Merah putih	Rp. 7.000	3 bungkus	Rp. 21.000
Jumlah Pengeluaran biaya bahan baku			Rp. 1.300.000

Sumber : Data primer diolahkan 2024

Dari data diatas, disimpulkan bahwa :

Biaya Variabel dalam bulan Januari 2024 adalah $Rp\ 1.300.000 \times 26 =$
Rp. 33.800.000,-

Biaya sewa tempat/ruko /perbulan = Rp. 2.500.000

Biaya Listrik dan air /perbulan = Rp. 400.000

Gerobak = Rp. 1.500.000

Gaji Karyawan /perbulan = Rp. 2.000.000

Tabel 4.2**Perhitungan BEP pada usaha gorengan KUD pada bulan Januari 2024**

Budget penjualan (45.500) unit @ Rp. 1.000		Rp. 45.500.000
Biaya Tetap :		
Biaya sewa tempat/ruko	Rp. 2.500.000	
Biaya Listrik dan air	Rp. 400.000	
Gerobak	Rp. 1.500.000	
Biaya gaji karyawan	Rp. 2.000.000	
Total Biaya Tetap	Rp. 6.400.000	
Biaya Variabel :		
Biaya bahan baku /bulan	Rp. 33.800.000	
Total biaya variabel	Rp. 33.800.000	
Jumlah biaya variabel + biaya tetap		Rp. 40.200.000
Laba yang di Budgetkan		Rp. 5.300.000

Sumber : Data primer diolahkan 2024

Diketahui :

- ❖ Kapasitas Produksi : 45.500 unit
- ❖ Harga jual perunit : Rp. 1.000
- ❖ Budget Penjualan : (45.500 x Rp. 1.000) = Rp. 45.500.000
- ❖ Biaya tetap Perunit : Rp. 6.400.000 : 45.500 unit = Rp. 141
- ❖ Biaya variabel per unit : Rp. 33.800.000 : 45.500 unit = Rp. 743

Perhitungan BEP Dalam Unit :

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{FC}{P-VC} = \frac{6.400.000}{1.000-743} = \frac{6.400.000}{257} \\ &= 24.903 \text{ unit} \end{aligned}$$

Perhitungan BEP Dalam Rupiah :

$$\begin{aligned} \text{BEP (rupiah)} &= \frac{FC}{1-\frac{VC}{S}} \\ &= \frac{6.400.000}{1-\frac{33.800.000}{45.500.000}} = \frac{6.400.000}{1-0,743} = \frac{6.400.000}{0,257} \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. } 24.902.723,74$$

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa BEP dalam rupiah terjadi pada Rp 24.902.723,74,-, dimana dalam keadaan ini perusahaan tidak mendapatkan laba maupun rugi, dengan demikian laba EBIT pada penjualan sebesar Rp. 24.902.723,74,-, adalah 0

2. Data Biaya Tetap dan Variabel Dalam bulan Februari 2024**a. Biaya Tetap**

- Biaya sewa tempat. Total pengeluaran untuk sewa tempat sebesar Rp. 2.500.000
- Biaya listrik dan air. Pengeluaran untuk bayar listrik dan air sebesar Rp. 400.000

- Biaya gorobak. Pengeluaran untuk bayar gerobak sebesar Rp. 1.500.000
- Biaya gaji karyawan. Pengeluaran untuk bayar gaji karyawan sebesar Rp. 2.000.000

b. Biaya Variabel

- Biaya bahan baku. Total pengeluaran untuk penjualan gorengan sebesar Rp. 1.526.000 per hari yang diuraikan rincian bahan baku di bawah ini :

Tabel 4.3

Data biaya bahan baku pembuatan gorengan km.12 masuk bulan Februari 2024 (Per hari)

Nama Bahan	Harga Bahan	Jumlah bahan 1 kali pakai perhari	Total biaya
Tepung terigu kompas (1 hari habis)	Rp. 14.000	15 kg	Rp. 210.000
Minyakita (1 hari habis)	Rp. 18.000	15 liter	Rp. 240.000
Minyak tanah (1 hari habis)	Rp. 5.000	20 liter	Rp. 100.000
Air konsumsi (1 hari habis)	Rp. 5.000	3 galon	Rp. 15.000
Tahu putih (1 hari habis)	Rp. 5.000	20 kantong (1kantong isi 6)	Rp. 100.000
Tempe plastik (1 hari habis)	Rp. 5.000	25 kantong	Rp. 125.000
Pisang abu-abu (1 hari habis)	Rp. 75.000	3 tandang	Rp. 225.000
Wortel (1 hari habis)	Rp. 30.000	1 kg	Rp. 30.000
Sayur Kol (1 hari habis)	Rp. 30.000	1 kg	Rp. 30.000
Daun bawang (1 hari habis)	Rp. 10.000	3 ikat	Rp. 30.000
Bawang merah (1 hari habis)	Rp. 65.000	1 kg	Rp. 65.000
Tomat buah (1 hari habis)	Rp. 30.000	2 kg	Rp. 60.000
Rica kecil (1 hari habis)	Rp. 70.000	2 kg	Rp. 140.000
Bihun (1 hari habis)	Rp. 15.000	5 bungkus	Rp. 75.000
Toge kecil (1 hari habis)	Rp. 5.000	7 bungkus	Rp. 35.000
Garam kapal (1 hari habis)	Rp. 5.000	5 bungkus	Rp. 25.000
Kantong Plastik Merah putih	Rp. 7.000	3 bungkus	Rp. 21.000
Jumlah Pengeluaran biaya bahan baku			Rp. 1.526.000

Sumber : Data primer diolahkan 2024

Dari data diatas, disimpulkan bahwa :

Biaya Variabel dalam bulan Februari 2024 adalah $Rp. 1.526.000 \times 26 = Rp. 39.676.000,-$

Biaya sewa tempat/ruko /perbulan = Rp. 2.500.000

Biaya Listrik dan air /perbulan = Rp. 400.000

Gerobak = Rp. 1.500.000

Gaji Karyawan /perbulan = Rp. 2.000.000

Tabel 4.4

Perencanaan Laba pada usaha gorengan KUD pada bulan Februari 2024

Budget penjualan (52.000) unit @ Rp. 1.000		Rp. 52.000.000
Biaya Tetap :		
Biaya sewa tempat/ruko	Rp. 2.500.000	
Biaya Listrik dan air	Rp. 400.000	
Gerobak	Rp. 1.500.000	
Biaya gaji karyawan	Rp. 2.000.000	
Total Biaya Tetap	Rp. 6.400.000	
Biaya Variabel :		
Biaya bahan baku /bulan	Rp. 39.676.000	
Total biaya variabel	Rp. 39.676.000	
Jumlah biaya variabel + biaya tetap		Rp. 46.076.000
Laba yang di Budgetkan		Rp. 5.924.000

Sumber : Data primer diolahkan 2024

Di ketahui :

- ❖ Kapasitas Produksi : 52.000 unit
- ❖ Harga jual perunit : Rp. 1.000
- ❖ Budget Penjualan : (52.000 x Rp. 1.000) = Rp. 52.000.000
- ❖ Biaya tetap Perunit : Rp. 6.400.000 : 52.000 unit = Rp. 123
- ❖ Biaya variabel per unit : Rp. 39.676.000 : 52.000 unit = Rp. 763

$$\text{BEP (unit)} = \frac{FC}{P-VC} = \frac{6.400.000}{1.000-763} = \frac{6.400.000}{237}$$

$$= 27.004 \text{ unit}$$

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{FC}{\frac{1-VC}{S}}$$

$$= \frac{6.400.000}{\frac{1-39.676.000}{52.000.000}} = \frac{6.400.000}{1-0,763} = \frac{6.400.000}{0,237}$$

$$= \text{Rp. 27.004.219,41,-}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa BEP dalam rupiah terjadi pada Rp. 27.004.219,41,-, dimana dalam keadaan ini perusahaan tidak mendapatkan laba maupun rugi, dengan demikian laba EBIT pada penjualan sebesar Rp. 27.004.219,41,-, adalah 0.

B. PEMBAHASAN

Berikut rekapitulasi hasil penelitian yang diuraikan pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.5

Rekapitulasi Perhitungan BEP

Periode	Kapasitas produksi	Pendapatan	Laba	BEP (Rupiah)	BEP (unit)
Januari	45.500	Rp. 45.500.000	Rp. 5.300.000	Rp. 24.902.723,74,-	24.903
Februari	52.000	Rp. 52.000.000	Rp. 5.924.000	Rp. 27.004.219,41,-	27.004

Sumber : Data di olahkan 2024

Dari hasil perhitungan diatas menjelaskan bahwa BEP (rupiah) penjualan gorengan sebesar Rp. 27.004.219,41,- dan BEP dalam unit sebesar 24.903 unit. Break Even Point (BEP) menunjukan titik dimana pendapatan dari penjualan sama dengan total biayanya, sehingga tidak ada kerugian, melainkan mendapatkan keuntungan. Sedangkan dari hasil perhitungan menjelaskan bahwa BEP (rupiah) penjualan gorengan sebesar Rp. 27.004.219,41,- dan BEP dalam unit sebesar 27.004 unit. Break Even Point (BEP) menunjukan titik dimana pendapatan dari penjualan sama dengan total biayanya, sehingga tidak ada kerugian, melainkan mendapatkan keuntungan.

Pada bulan Januari 2024, Break-Even Point (BEP) dalam unit adalah 24.903 unit, dengan BEP dalam nilai rupiah sebesar Rp. 24.902.723,74. Laba yang diperoleh sebesar Rp. 5.300.000, sementara pendapatan mencapai Rp. 45.500.000. Sedangkan pada bulan Februari, BEP dalam unit adalah 27.004 unit dengan BEP dalam nilai rupiah sebesar Rp. 27.004.219,41. Laba pada bulan ini adalah Rp. 5.924.000, dengan pendapatan mencapai Rp. 52.000.000. Untuk menentukan apakah usaha ini mendapatkan untung atau tidak, kita dapat membandingkan laba yang diperoleh dengan pendapatan yang dihasilkan. Dalam kedua bulan tersebut, laba yang diperoleh telah dihitung dan mencapai angka yang lebih tinggi dari nol, yang berarti perusahaan tersebut berhasil mendapatkan keuntungan. Dalam bulan Januari, laba sebesar Rp. 5.300.000 didapatkan dari pendapatan sebesar Rp. 45.500.000. Sedangkan dalam bulan Februari, laba sebesar Rp. 5.924.000 didapatkan dari pendapatan sebesar Rp. 52.000.000. Kedua laba ini menunjukkan bahwa perusahaan berhasil mencapai pendapatan yang melebihi biaya produksi dan operasionalnya.

Jadi, berdasarkan analisis tersebut, dapat disimpulkan bahwa usaha ini berhasil mendapatkan untung baik pada bulan Januari maupun Februari.

KESIMPULAN DAN SARAN

Tingkat Break Even Point penjualan aneka macam gorengan di KUD km.12 masuk, papua barat daya dapat di ambil kesimpulan oleh penulis yaitu titik impas penjualannya sama tanpa menghasilkan laba atau rugi pada bulan januari dan februari. Namun kesuksesan dan profitabilitas jangka panjang tergantung pada strategi penjualan, pengendalian biaya, dan respons terhadap perubahan pasar.

Kesimpulan dari perhitungan BEP (Break-Even Point) dan analisis laba serta pendapatan pada bulan Januari dan Februari 2024 adalah sebagai berikut:

1. Pada bulan Januari, BEP dalam unit adalah 24.903 unit dengan nilai BEP dalam rupiah sebesar Rp. 24.902.723,74. Sedangkan pada bulan Februari, BEP dalam unit adalah 27.004 unit dengan nilai BEP dalam rupiah sebesar Rp. 27.004.219,41.
2. Laba yang diperoleh pada bulan Januari adalah sebesar Rp. 5.300.000, dengan pendapatan sebesar Rp. 45.500.000. Sementara pada bulan Februari, laba adalah sebesar Rp. 5.924.000, dengan pendapatan sebesar Rp. 52.000.000.
3. Dari analisis laba dan pendapatan, kedua bulan tersebut menunjukkan bahwa laba yang diperoleh perusahaan lebih tinggi dari nol, menandakan bahwa perusahaan berhasil mencapai pendapatan yang melebihi biaya produksi dan operasionalnya.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa usaha ini mendapatkan untung baik pada bulan Januari maupun Februari 2024. Pendapatan yang diperoleh perusahaan berhasil mencapai titik impas atau bahkan melampaui titik impas, sehingga mampu menghasilkan laba yang positif dari kegiatan produksi dan penjualannya.

DAFTAR REFERENSI

- Astuti, R., Kartawinata, B. R., Nurhayati, E., Tuhuteru, J., Mulatsih, L. S., Mulyani, A., & Indriani, J. D. (2022). *Manajemen keuangan perusahaan*. WIDINA BHAKTI PERSADA BANDUNG (Grup CV. Widina Media Utama) Komplek Puri Melia Asri Blok C3 No. 17 Desa Bojong Emas Kec. Solokan Jeruk Kabupaten Bandung, Provinsi Jawa Barat
- Choiriyah, Vivin U, Moch. Dzulkirom AR & Raden Rustam Hidayat. (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 No. 1 Juni 2016
- Dape, E. D. S. A. (2023). *Analisis kinerja keuangan dengan Solvabilitas pada PT. Perkebunan Nusantara XIII (Persero)kebun kumai di kecamatan pangkalan banteng, magenta (Magang Generasi Bertalenta BUMN)*, Indonesia 12 (1), hal 64

- Erwin Dyah Astawinetu, M. M., & Sri Handini, M. M. (2020). *Manajemen Keuangan: Teori dan Praktek. Scopindo media pustaka. Surabaya*
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasati, N., & Fahrezi, M. K. (2024). *Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. Jurnal Bisnis dan Ekonomi, 2(1), 83-102.*
- Khanifah, K. E., & Septiana, N. (2019). Profit Planning Analysis With *Break Even Point* Approach (BEP) On Banana Chips Business “Berkat Jaya” In Metro City. *Fidusia: Jurnal Keuangan dan Perbankan, 2(2).*
- Kharismawati, Z., & Dewi, I. (2021, March). *Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Manajemen. In Conference on Economic and Business Innovation (CEBI) (pp. 34-45).*
- Lahallo Fensca .F & Samuel Y. Warella. (2020). *Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Sebagai Solusi Dalam Meningkatkan Perkembangan Usaha (Studi Kasus Pada UMKM Distrik Aimas Kabupaten Sorong). Journal of Dedication to Papua Community Volume 1 Nomor 1*
- Leiwakabessy, piter, and fensca fenolisa lahallo. 2019. “*Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Sebagai Solusi Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Pada UMKM Kabupaten Sorong.*” *Journal of Dedication to Papua Community 1(1).*
- Leiwakabessy Pitter, Fensca F. Lahallo, Arce Y. Ferdinandus, Maya Pattiwael, Ratna R. Pakpahan, Frits G.J. *Rupilele. 2020. Pendampingan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha. J-DEPACE, Volume 3, Nomor 2, Desember 2020, Hal 231-239*
- Liestiana, T. P., & Novianty, I. (2021). Perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Indonesian Accounting Literacy Journal, 1(3), 549-562.*
- Maruta, H. (2018). *Analisis Break Even Point (BEP) sebagai dasar perencanaan laba bagi manajemen. JAS (Jurnal Akuntansi Syariah), 2(1), 9-28.*
- Munawir, S. 2014. *Analisa Laporan Keuangan. Edisi Keempat Cetakan Ketujuhbelas. Yogyakarta: Liberty.*
- Musthafa, H., & SE, M. (2017). *Manajemen keuangan. Penerbit Andi. Yogyakarta*
- Yuningsih, R. S., & Fithri, E. J. (2024). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV Wana Jaya Lestari Palembang. *Jurnal Publikasi Ekonomi dan Akuntansi, 4(1), 1-12.*