

Analisis Perkembangan Usaha Warung Bakso Mas Tri Menggunakan Pendekatan *Break Even Point* (BEP)

Asifa¹, Zerent Gabriel Montoh², Priska Rahayaan³, Selfita Brien⁴, Imanuel Sasior⁵,
Josua Timoty⁶, Paulinus Darmansi Ambang⁷, Samuel Y. Warella⁸

¹⁻⁸ Universitas Victory Sorong

Alamat: Jln Basuki Rahmat Km. 11,5 Kelurahan Klawuyuk, Distrik Sorong Timur Kota Sorong – Provinsi Papua Barat Daya – Indonesia

Korespondensi penulis : asyifahmaldiany1308@gmail.com¹, zeranmontoh@gmail.com²,
rahayaanpriska@gmail.com³, joshuatimothytimothy@gmail.com⁶, darmansiambang22@gmail.com⁷

Abstract. *This study aims to analyze the business development of mas tri meatball stalls using the Break Even Point (BEP) approach during January to February. The location of the tri mas meatball stall is located at Kilo meter 10 Sorong, Southwest Papua. The data analysis method used is quantitative descriptive analysis. The data collection technique used was a question and answer interview technique for meatball stall owners. The results of the research obtained are: The January 2024 Break Even Point is IDR 8,13,387,298. The February 2024 break even point is IDR 12,647,059. The results of this study show that profit planning has increased in February 2024.*

Keywords: *Break Even Point (BEP), Analysis Of Meatball Stalls, Business Development*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan usaha warung bakso mas tri dengan menggunakan pendekatan *Break Even Point* (BEP) selama bulan Januari sampai bulan Februari. Lokasi warung bakso mas tri tersebut terletak di Kilo meter 10 Sorong, Papua Barat Daya. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik wawancara tanya jawab terhadap pemilik warung bakso. Hasil penelitian yang diperoleh yaitu: *Break even point* Januari 2024 sebesar Rp8.13.387.298. *Break even point* Februari 2024 yaitu Rp.12.647.059. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan laba mengalami peningkatan dibulan Februari 2024.

Kata kunci : Analisis Break Even Point (Bep), Warung Bakso, Perkembangan Usaha

LATAR BELAKANG

Warung makanan jalanan, atau yang lebih dikenal dalam bahasa Indonesia sebagai "warung", merupakan bagian integral dari industri kuliner di Indonesia. Salah satu jenis warung makanan yang populer dan tersebar luas di tanah air adalah warung bakso. Bakso berbentuk bola daging bayang terbuat dari daging sapi giling atau campuran daging sapi dan ikan. Bakso memiliki cita rasa khasnya yang lezat dan harga yang terjangkau, telah menjadi pilihan makanan favorit bagi banyak orang di Indonesia. Keberadaan warung bakso tidak hanya memenuhi kebutuhan konsumen akan makanan yang lezat dan bergizi, tetapi juga memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian lokal. Selain itu, warung bakso juga memainkan peran sosial dan ekonomi yang signifikan dalam masyarakat, memberikan kesempatan untuk berwirausaha kepada banyak individu dan memberikan lapangan pekerjaan bagi komunitas lokal. Meskipun begitu, di balik popularitasnya, usaha warung bakso sering

Received Februari 21, 2024; Accepted Maret 04, 2024; Published April 30, 2024

* Asifa, asyifahmaldiany1308@gmail.com

kali dihadapkan pada sejumlah tantangan diantaranya persaingan usaha, perubahan selera konsumen, dan adopsi teknologi dalam operasional bisnis. Karena itu, penting untuk memahami lebih dalam tentang warung bakso sebagai entitas bisnis dan bagaimana pemilik warung dapat menghadapi perubahan lingkungan bisnis yang dinamis untuk memastikan kelangsungan usahanya.

Faktor yang harus diperhatikan dalam pengelolaan manajemen usaha yaitu berhasil tidaknya satu perusahaan ditentukan oleh kemampuan pengusaha dalam mengelola perusahaan yang dipimpinnya tersebut. Ukuran keberhasilan pengusaha dalam memimpin sebuah perusahaan dapat di lihat dari laba yang di hasilkan selama periode tertentu. Pengusaha juga dituntut untuk dapat melihat kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi maupun kesempatan-kesempatan atau peluang-peluang yang ada di masa yang akan datang, jangka pendek maupun panjang. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting. **(Pangemanan, 2016 : 376)**

Pencapaian laba tersebut dapat terealisasi apabila pengusaha juga melakukan perencanaan terhadap target volume penjualan. Proses untuk mencapai target laba yang diinginkan tentu berkaitan dengan adanya suatu perencanaan yang ditetapkan oleh pengusaha guna memenuhi kehidupan kegiatan operasionalnya di masa yang akan datang **(Aryanti, dkk. 2014 : 1).**

Agar perencanaan laba dapat dilakukan secara memadai maka diperlukan alat bantu berupa Analisis *Break Even Point* (BEP). Analisis *Break Even Point* biasanya lebih sering digunakan apabila perusahaan mengeluarkan suatu produk yang artinya dalam memproduksi sebuah produk tentu berkaitan dengan masalah biaya yang harus dikeluarkan kemudian penentuan harga jual serta jumlah barang atau jasa yang akan diproduksi atau dijual ke konsumen **(Kasmir, 2013: 332).**

Keadaan impas perusahaan dapat terjadi apabila hasil penjualan hanya cukup untuk menutupi biayabiaya yang telah dikeluarkan perusahaan ketika memproduksi suatu produk. Biaya dalam analisis *Break Even Point* terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tersebut dapat digunakan sebagai dasar untuk mengetahui titik impas perusahaan. Analisis ,

juga dapat digunakan sebagai alat bantu bagi manajemen untuk melakukan perencanaan yakni dalam hal membuat perencanaan penjualan dan laba.

Usaha Warung Bakso Mas Tri merupakan salah satu usaha skala kecil yang perlu dibantu dalam melakukan perencanaan laba. Dalam upaya perencanaan pengusaha perlu menetapkan volume penjualan untuk menghasilkan laba yang ditargetkan maupun penjualan yang dapat menutupi total biaya (*Break Even point*) untuk itu perlu melakukan perencanaan laba pada perusahaan dengan menggunakan konsep BEP dalam unit dan rupiah, baik yang belum terjadi maupun yang sudah terjadi selama periode waktu tersebut sehingga dalam pengelolaan bisnis agar efisien dan mengoptimalkan profitabilitas

KAJIAN TEORITIS

Manajemen Keuangan

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. **(Astuti, dkk, 2022:2)**

Manajemen keuangan adalah integrasi dari science dan art yang mencermati dan menganalisa tentang upaya seorang manajer financial dengan menggunakan seluruh SDM perusahaan untuk mencari funding, mengelola funding dan membagi funding dengan goal mampu memberikan laba bagi para pemilik saham dan sustainability (keberlanjutan) bisnis bagi entitas ekonomi. **(Kariyoto, 2018:3)**

Manajemen keuangan adalah keseluruhan aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan usaha mendapatkan dana yang diperlukan dengan biaya yang minimal dan syarat-syarat yang paling menguntungkan beserta usaha untuk menggunakan dana tersebut seefisien mungkin **(Sulindawati, dkk, 2017:7)**.

Musthafa (2017:2) mengatakan 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 luar untuk memperoleh pekerjaan seperti *corporate finance managers*, perbankan, real estate, perusahaan asuransi, bahkan sektor pemerintahan yang lain, sehingga karier mereka akan berkembang. Sedangkan menurut **Anwar (2019:5)** manajemen keuangan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang pengelolaan keuangan perusahaan baik dari sisi pencarian sumber dana, pengalokasian dana, maupun pembagian hasil keuntungan perusahaan.

Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan implikasi keuangan yang dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas, dan modal kerja untuk jangka panjang juga jangka pendek. Perencanaan laba jangka panjang merupakan proses yang berkesinambungan untuk mengambil keputusan secara sistematis dan disertai dengan perkiraan terbaik mengenai keadaan dimasa mendatang, mengorganisasikan kegiatan yang diperlukan secara sistematis untuk melaksanakan keputusan. **(Ponomban, 2013:1253)**

Perencanaan laba membuat pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masalah serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisien. **(Ananda dan Hamidi, 2019:2)**

Brahim (2021) mendefinisikan rencana laba (profit plan) sering disebut anggaran yang direncanakan (planned budget) atau rencana operasi (operation plan) adalah rencana manajemen yang mencakup semua fase dari operasi di masa yang akan datang untuk mencapai tujuan perusahaan yang dibagi ke dalam dua jenis rencana, yaitu rencana jangka pendek dan rencana rangka panjang. Menurut **Brahim (2021)** ada beberapa faktor yang mempengaruhi perencanaan laba, diantaranya sebagai berikut:

- a) Laba atau rugi atas volume penjualan tertentu.
- b) Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutupi semua biaya agar mendapatkan keuntungan yang wajar.
- c) Titik impas.
- d) Volume penjualan yang dihasilkan oleh kapasitas operasi saat ini.

Menurut **Mulyadi (2014:14)**, “Perencanaan laba atau penganggaran mempunyai manfaabagi perusahaan yaitu:

- a) Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan.
- b) Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapi dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil suatu keputusan.
- c) Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba.

- d) Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana saling berkaitan.
- e) Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala". Laba dan pertumbuhan yang diharapkan, haruslah dipecah kepada

Break Even Point (BEP)

Pengertian Bep

Analisis break even point sangat bermanfaat untuk merencanakan penjualan dan laba perusahaan, dengan mengetahui besarnya break even point maka dapat menentukan berapa jumlah minimal produk yang harus dijual dan harga jualnya untuk meningkatkan laba perusahaan. **(Choiriyah, dkk. 2016:201)**

Analisis titik impas (*Break Event Point*) juga 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). Analisis *Break Even Point* juga menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen sehingga memudahkan manajemen dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba dimasa yang akan datang. **Maruta (2018:10).**

Analisis titik impas atau analisis pulang pokok atau dikenal dengan nama analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas sering disebut analisis perencanaan laba (profit planning). **(Kurnianti, 2019).**

Analisa *Break-even Point* (BEP) adalah titik keseimbangan antara total biaya dan total penjualan atau titik aktifitas (volume produksi) dan penjualan dimana tidak diperoleh keuntungan maupun kerugian karena total pendapatan sama dengan total pengeluaran. **Mollah (2016:22)**

Analisis break even merupakan suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena, analisa tersebut mempelajari hubungan antara biaya keuntungan volume kegiatan, maka analisa tersebut sering pula disebut „Cost Profit Volume analysis” (CPV analysis). **(Kharismawati dan Dewi, 2021:3)**

Analisis break even point merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajer dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang akan memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba di masa yang akan datang. (Duyo, 2013:204)

Analisis Break Even Point merupakan salah satu bagian dari konsep analisis biaya, volume dan laba. Analisis Break Even Point menggambarkan berapa volume penjualan minimal yang seharusnya sesuai dengan laba yang direncanakan dan penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak menderita rugi, sedangkan apabila perusahaan menginginkan keuntungan yang maksimal maka analisis Break Even Point dapat membantu untuk memilih berbagai alternatif yang berakibat pada keuntungan yang diharapkan. (Khanifah dan Septiana, 2019:206)

PERHITUNGAN BEP

Menurut Garrison. (2018:199), menyatakan bahwa untuk mencari BEP dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$BEP^{rupiah} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{s}}$$

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*)

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

Keterangan :

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

FC. = Biaya Tetal (*Fixed Cost*)

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

METODE PENELITIAN

A. TEMPAT DAN WAKTU PENELITIAN

Dalam rangka memperoleh data sebagai ini, maka penelitian dilaksanakan di Warung Bakso Mas Tri Jl. Sungai Maruni, kilo meter 10, Kota Sorong Papua Barat Daya. Waktu pelaksanaan penelitian dilakukan 2 bulan yaitu pada bulan JanuariMaret 2023.

B. TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah observasi dan wawancara dengan pemilik warung bakso. Data yang diperoleh oleh penulis yaitu dalam bentuk catatan dan gambar.

C. TEKNIK ANALISIS DATA

Analisis data kualitatif mengacu pada proses mengumpulkan, menganalisis, dan memahami data non-angka, seperti teks, gambar, suara, dan video. Pendekatan ini sering digunakan untuk memahami persepsi, motivasi, dan interaksi manusia. Teknik analisis kualitatif meliputi pemilihan temuan utama, pengkodean data, pengembangan tema, dan pembentukan teori.

Analisis data kuantitatif berkaitan dengan pengumpulan dan analisis data berupa angka dan statistik untuk menarik kesimpulan secara objektif. Pendekatan ini sering digunakan untuk mengukur hubungan antara variabel, menguji hipotesis, dan membuat prediksi.rinci, tetapi cukup dengan mengungkapkan hasil pengujian dan interpretasinya. Keterangan simbol pada model dituliskan dalam kalimat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. HASIL

Data Biaya Tetap Dan Variabel Dalam Januari 2024

a. Biaya Tetap

Biaya sewa tempat. Total pengeluaran untuk sewa tempat adalah sebesar Rp. 2.500.000/bulan

Biaya listrik. Pengeluaran untuk bayar listrik adalah sebesar Rp. 600.000/bulan

b. Biaya Variabel

Biaya bahan – bahan. Total pengeluaran untuk usaha warung bakso mas tri adalah sebesar Rp. 17.695.000. Rincian bahan - bahan dibawah ini

Tabel 4.1.

Data biaya bahan-bahan baku pada usaha bakso mas tri periode januari 2024

Nama Bahan	Harga	Jumlah habis pakai di tanggal bulan januari	Total Biaya
Daging sapi	Rp. 120.000 per 1kg	60kg	Rp. 7.200.000
Tepung terigu	Rp. 12.000 per 1kg	20kg	Rp. 240.000
Mie dan bihun	Rp. 18.000 per 1kg	55kg	Rp. 990.000
Saos	Rp. 32.000 per 1kg	25kg	Rp. 800.000
Kecap	Rp. 25.500 per 1kg	25kg	Rp. 625.000
Sayuran	Rp. 10.000 per ikat	120 ikat	Rp. 1.200.000
Bumbu lainnya	Rp. 30.000	-	Rp. 900.000
Bawang putih	Rp. 50.000 per 1kg	30kg	Rp. 1.500.000
Bawang merah	Rp. 40.000 per 1kg	25kg	Rp. 1.000.000
Jeruk nipis	Rp. 10.000 per 1kg	20kg	Rp. 200.000
Kantong Plastik	Rp. 5.000 per 3 pack	12 pack	Rp. 20.000
Isi ulang gas	Rp. 350.000 isi ulang	4x isi ulg	Rp. 1.400.000
Telur	Rp. 65.000 per ram	25 ram	Rp. 1.625.000
Jumlah Pengeluaran Biaya-Biaya			Rp.17.700.000

Dalam sehari penjualan bakso mas tri dengan harga per mangkuk sebesar Rp. 18.000. Penghasilan Bakso Mas Tri Per hari adalah Rp.3.600.000. Jadi dalam satu bulan, penjualan mencapai 5.000 unit, dengan total pendapatan sebesar Rp. 90.000.000

Tabel 4.2.

Perencanaan laba Warung Bakso Mas Tri Periode Januari 2024

Budget Penjualan 5.000 porsi @ Rp.18.000		Rp. 90.000.000
Biaya Tetap :		
Biaya Sewa Tempat	Rp. 2.500.000	
Blaya Sewa Listrik	Rp. 600.000	
Biaya Gaji	Rp. 3.000.000	
Biaya Lainnya	Rp. 4.500.000	
Total Biaya Tetap	Rp. 10.750.000	
Biaya Variabel		
Blaya Bahan Baku	Rp. 17.700.000	
Total Biaya Variabel	Rp. 17.700.000	
Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel		(Rp.28.450.000)
Laba yang dibudgetkan		Rp. 61.550.000

Sumber : Data primer diolah, 2024

Perhitungan BEP Periode Januari 2024 Berikut adalah perhitungan BEP Usaha Bakso Mas Tri periode Januari 2024 yang diuraikan sebagai berikut :

Diketahui :

Kapasitas Produksi. = 5.000 unit

Harga Jual Perunit. = Rp. 18.000

Budget Penjualan. = (5.000 x Rp. 18.000) = Rp. 90.000.000

Biaya Tetap Perunit. = Rp. 10.750.000 / 5.000 = 2.150 unit

Biaya Variabel Perunit. = Rp. 17.700.000/5.000 = Rp. 3.540

BEP untuk usaha warung bako dinyatakan dalam unit :

$$\begin{aligned} \text{BEP}^{UNIT} &= \frac{FC}{P - VC} = \frac{10.750.000}{18.000 - 3.540} \\ &= \frac{10.750.000}{14.460} \\ &= 743 \text{ Unit} \end{aligned}$$

BEP untuk warung bakso dinyatakan dalam rupiah :

$$\begin{aligned} \text{BEP}^{RUPIAH} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} = \frac{10.750.000}{1 - \frac{17.700.000}{90.000.000}} \\ &= \frac{10.750.000}{1 - 0,197} \\ &= \frac{10.750.000}{0,803} \\ &= \text{Rp. 13.387.298} \end{aligned}$$

Data Biaya Tetap Dan Variabel Dalam bulan Februari 2024

a. Biaya Tetap

Biaya sewa tempat. Total pengeluaran untuk sewa tempat adalah sebesar Rp.2.500.000/bulan

Biaya listrik. Pengeluaran untuk bayar listrik adalah sebesar Rp. 600.000/bulan

b. Biaya Variabel

Biaya bahan baku. Total pengeluaran biaya bahan baku untuk penjualan usaha bakso adalah dibulan Februari sebesar Rp. 11.913.000. Rincian bahan - bahan dibawah ini :

Tabel 4.3

Data biaya bahan-bahan baku pada usaha bakso mas tri periode Februari 2024

Nama Bahan	Harga	Jumlah habis pakai di bulan februari	Total Biaya
Daging sapi	Rp. 120.000 per1kg	64kg	Rp. 7.680.000
Tepung terigu	Rp . 12.000 per 1kg	25kg	Rp. 300.000
Mie dan bihun	Rp. 18.000 per 1kg	60kg	Rp. 1.080.000
Saos	Rp. 32.000 per 1kg	25kg	Rp. 800.000
Kecap	Rp. 25.500 per 1kg	25kg	Rp. 625.000
Sayuran	Rp. 10.000 per likat	119 ikat	Rp. 1.190.000
Bumbu lainnya	Rp. 30.000	-	Rp. 900.000
Bawang putih	Rp. 50.000 per 1kg	35kg	Rp. 1.750.000
Bawang merah	Rp. 40.000 per 1kg	30kg	Rp. 1.200.000
Jeruk nipis	Rp. 10.000 per 1kg	20kg	Rp. 200.000
Kantong Plastik	Rp. 5.000 per 3pack	9 pack	Rp. 15.000
Isi ulang gas	Rp.350.000 isi ulang	4x isi ulg	Rp. 1.400.000
Telur	Rp. 65.000 per ram	24 ram	Rp. 1.560.000
JumlahPengeluaran Biaya-Biaya			Rp.18.700.000

Sumber : Data primer diolah, 2024

Pada rentang waktu bulan Februari, pendapatan usaha warung bakso mas tri mengalami peningkatan. Dalam periode ini, penjualan Bakso Mas Tri mencapai Penghasilan per hari adalah Rp.4.050.000. Jadi dalam bulan Februari, total pendapatan sebesar Rp. 121.500.000 dan penjualannya mencapai 6.750 unit.

Tabel 4.4.

Perencanaan laba Warung Bakso Mas Tri Periode Februari 2024

Budget Penjualan 6.750unit@Rp.18.000		Rp.121.500.000
Biaya Tetap :		
Biaya Sewa Tempat	Rp. 2.500.000	
Blaya Sewa Listrik	Rp. 600.000	
Biaya Gaji	Rp. 3.000.000	
Biaya Lainnya	Rp. 4.500.000	
Total Biaya Tetap	Rp. 10.750.000	
Biaya Variabel		
Biaya Bahan Baku	Rp. 18.700.000	
Total Biaya Variabel	Rp. 18.700.000	
Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel		Rp. 29.450.000
Laba yang dibudgetkan		Rp. 92.050.000

Sumber : Data primer diolah, 2024

Perhitungan BEP Periode Januari 2024 Berikut adalah perhitungan BEP Usaha Bakso Mas Tri periode Januari 2024 yang diuraikan sebagai berikut :

Diketahui :

Kapasitas Produksi. = 6.750 unit

Harga Jual Perunit. = Rp. 18.000

Budget Penjualan. = (6.750 x Rp. 18.000) = Rp. 121.500.000

Biaya Tetap Perunit. = Rp. 10.750.000 / 6.750 = 1.592 unit

Biaya Variabel Perunit. = Rp. 18.700.000/6.750 = Rp. 2.770

BEP untuk usaha warung bako dinyatakan dalam unit :

$$\begin{aligned} \text{BEP}^{UNIT} &= \frac{FC}{P - VC} = \frac{10.750.000}{18.000 - 2.770} \\ &= \frac{10.750.000}{15.230} \\ &= 706 \text{ unit} \end{aligned}$$

BEP untuk warung bakso dinyatakan dalam rupiah :

$$\begin{aligned} \text{BEP}^{RUPIAH} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} = \frac{10.750.000}{1 - \frac{18.700.000}{121.500.000}} \\ &= \frac{10.750.000}{1 - 0,15} \end{aligned}$$

$$= \frac{10.750.000}{0,85}$$

$$= \text{Rp. } 12.647.059$$

B. PEMBAHASAN

Periode	Kapasitas Produksi	Pendapatan	Laba	BEP(Rupiah)	BEP (Unit)
Januari	5.000 Unit	Rp. 90.000.000	Rp.61.550.000	Rp. 13.387.298	743 Unit
Februari	6.750 Unit	Rp. 121.500.000	Rp.92.050.000	Rp. 12.647.059	706 Unit

Dalam bulan Januari 2024, perusahaan tersebut memiliki *Break Even Point* (BEP) sebesar Rp. 13.387.298 dalam unit sebesar 743 Unit. Laba yang dihasilkan mencapai Rp. 61.550.000 dengan pendapatan sebesar Rp. 90.000.000. Selanjutnya, dalam bulan Februari 2024, kapasitas produksi meningkat menjadi 6.750 unit dengan pendapatan mencapai Rp. 121.500.000 dan laba sebesar Rp. 92.050.000. BEP dalam rupiah menurun menjadi Rp. 12.647.059 dengan BEP dalam unit sebesar 706 unit. Untuk menentukan apakah usaha ini mendapatkan untung atau tidak, kita perlu mempertimbangkan perbedaan antara pendapatan dan biaya. Dalam hal ini, laba bulan Januari adalah Rp. 61.550.000, sedangkan laba bulan Februari adalah Rp. 92.050.000. Dari peningkatan kapasitas produksi dan pendapatan yang dicapai pada bulan Februari, serta penurunan BEP baik dalam rupiah maupun dalam unit, dapat disimpulkan bahwa usaha tersebut berhasil meningkatkan efisiensi dan menghasilkan lebih banyak laba dibandingkan bulan sebelumnya. Jadi, berdasarkan data tersebut, dapat disimpulkan bahwa usaha tersebut mendapatkan untung pada bulan Februari 2024.

KESIMPULAN

Kesimpulan pada bulan Januari 2024 menunjukkan bahwa perusahaan memiliki Break Even Point (BEP) sebesar 743 Unit dengan BEP dalam rupiah sebesar Rp. 13.387.298. Laba yang dihasilkan pada bulan ini adalah Rp. 61.550.000 dengan pendapatan sebesar Rp. 90.000.000. Namun, pada bulan Februari 2024, terjadi peningkatan signifikan dalam kinerja perusahaan. Kapasitas produksi meningkat menjadi 6.750 unit dengan pendapatan mencapai Rp. 121.500.000 dan laba sebesar Rp. 92.050.000. BEP dalam rupiah menurun menjadi Rp. 12.647.059 dengan BEP dalam unit sebesar 706 Unit.

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 Februari 2024, dengan kinerja yang jauh lebih baik dibandingkan bulan Januari.

DAFTAR REFERENSI

- Ariyanti, R., Rahayu, S. M., & Husaini, A. (2014). *Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Manajemen Terhadap Perencanaan Volume Penjualan dan Laba. Jurnal Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, 11(1).*
- Astuti, R., Kartawinata, B. R., Nurhayati, E., Tuhuteru, J., Mulatsih, L. S., Mulyani, A., ... & Indriani, J. D. (2022). *Manajemen keuangan perusahaan..*
- 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, 13(1), 1-10.*
- Anwar, M. (2019). *Dasar-dasar manajemen keuangan perusahaan.* Prenada Media. Pusat perpustakaan IAIN Bengkulu, Kencana
- Brahim, M. N. (2021). *Produk Kreatif dan Kewirausahaan Akuntansi dan Keuangan Lembaga SMA/MAK Kelas XII Semester 1. Bidang Keahlian Bisnis dan Manajemen. Program Keahlian Akuntansi dan Keuangan. Kompetensi Keahlian Akuntansi dan Keuangan Lembaga. Yogyakarta: ANDI.*
- 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
- Duyo, S. F. (2013). *Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi, 1(3).*
- Fahmi, I. (2014). *Pengantar manajemen keuangan: Teori dan soal jawab.*
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2018). *Managerial Accounting. McGraw-Hill Education*
- Mollah, K. (2016). *Analisa Break Even Point Dan Net Present Value Berdasarkan Input Tarif Yang Berlaku Di Klinik Kesehatan Al-Jadid Surabaya. Jurnal Iptek, 20(2), 21-28.*
- Kariyoto, K. (2018). *Manajemen Keuangan Konsep Dan Implementasi.*
- Kasmir. 2013. *Analisis Laporan Keuangan.* Rajawali Pers, Jakarta
- Khanifah, K. E., & Septiana, N. (2019). *PROFIT PLANNING ANALYSIS WITH BREAK EVEN POINT APPROACH (BEP) ON BANANA CHIPS BUSINESS â€œ BERKAH JAYAâ€œ 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).*
- Kurnianti, W. S. (2019). *Analisis Break Even Point sebagai alat Perencanaan laba pada perusahaan pabrik gula ngardiredjo kediri. Thesis. Universitas Brawijaya Malang*
- 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.*
- Ponomban, C. P. (2013). *Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada PT. Tropica Cocoprime. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 1(4).*
- Pangemanan, J. T. (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).. Jurnal EMBA Vol.4 No.1 Maret 2016, Hal. 376-385*
- Sulindawati, Ni Luh Gede Erni. et al. 2017. *Manajemen Keuangan Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Bisnis. Edisi 1. Depok: Rajawali Pers.*