

Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Strategi Perencanaan Laba dan Perencanaan Penjualan bagi UMKM

Chairunnisa Simamora¹, Mulyani^{2*}

^{1,2} Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma, Medan
Email: chairunnisasimamora792@gmail.com¹, dajeng.mulyani@gmail.com^{2*}

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah agar dapat menyusun dan menganalisis *Break Even Point* dalam perusahaan yang dimana hasilnya dapat dipergunakan perusahaan sebagai patokan untuk mengetahui laba perusahaan dan target penjualan dimasa yang akan datang. Warkop Bangsa adalah sebuah UMKM yang baru berdiri selama 3 bulan, dengan menu andalan Indomie Bangladesh, Mie Aceh, Teh Susu Telur (TST), dan Kopi Sanger. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif, dimana data diperoleh berdasarkan observasi, wawancara, dan catatan usaha yang dilaksanakan oleh Warkop Bangsa. Hasil observasi menunjukkan penelitian menunjukkan bahwa penjualan selama sebulan adalah Indomie Bangladesh mencapai 1.000 porsi senilai Rp 11.000.000, Mie aceh sebanyak 750 porsi senilai 9.750.000, TST sebanyak 750 porsi senilai Rp 9.750.000 dan Kopi Sanger sebanyak 300 porsi senilai Rp 3.900.000. Hasil analisis Break Event Point (BEP) menunjukkan bahwa Warkop Bangsa tidak akan memperoleh keuntungan dan tidak pula mengalami kerugian jika Mie Bangladesh terjual sebanyak 380 porsi dengan nilai 4.268.000, Mie Aceh terjual sebanyak 314 porsi senilai 4.100.000, TST terjual sebanyak 117 porsi senilai 2.205.000 dan Kopi Sanger 111 porsi senilai 1.439.000.

Kata Kunci: *Break Even Point*, Laba, Perencanaan Laba, Perencanaan Penjualan

Abstract

The purpose of this research is to be able to compile and analyze Break Even Points in a company where the results can be used by the company as a benchmark to determine company profits and sales targets in the future. Warkop Bangsa is an MSME that has only been established for 3 months, with the mainstay menus being Indomie Bangladesh, Aceh Noodles, Egg Milk Tea (TST), and Sanger Coffee. This study used a qualitative descriptive analysis, where data was obtained based on observations, interviews, and business records carried out by Warkop Bangsa. Observations show that research shows that sales for a month are Indomie Bangladesh reaching 1,000 portions worth Rp. 11,000,000, Aceh Noodles totaling 750 portions worth Rp. 9,750,000, TST totaling 750 servings worth Rp. 9,750,000 and Kopi Sanger totaling 300 portions worth Rp. 3,900. 000. The results of the Break Event Point (BEP) analysis show that Warkop Bangsa will neither make a profit nor suffer a loss if Mie Bangladesh sells 380 portions with a value of 4,268,000, Mie Aceh sells 314 portions worth 4,100,000, TST sells 117 portions worth 2,205,000 and Kopi Sanger 111 portions worth 1,439,000.

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

PENDAHULUAN

Bisnis atau kegiatan usaha merupakan kegiatan dalam bentuk jual beli barang atau jasa yang diharapkan dapat memberikan keuntungan kepada pemiliknya. Kegiatan usaha sangat berperan penting dalam membantu perekonomian setiap Negara. Bisnis tidak hanya dalam bentuk perusahaan besar tetapi terdapat juga usaha-usaha yang tergolong kecil yang tidak memiliki aset yang besar dan juga belum melakukan pengelolaan manajemen berdasarkan standar yang baik dan juga benar seperti usaha kecil dan menengah (UKM).

Pada dasarnya setiap usaha didirikan dengan tujuan yaitu untuk memperoleh laba, agar usaha tersebut dapat membaiayai setiap biaya operasional, untuk mempertahankan kelangsungan hidup usaha juga untuk mengembangkan usaha. Dalam menjalankan usaha perusahaan harus memiliki produk yang kemudian harus dipasarkan dengan harga diatas biaya yang telah dikorbankan agar memperoleh laba. Agar sebuah usaha mendapatkan tujuan perlu adanya prediksi kinerja keuangan, yang dalam prediksi kinerja keuangan tersebut perusahaan akan mempertimbangkan pendapatan dan beban dalam memproduksi produk yang dihasilkan perusahaan.

Setiap usaha harus memiliki perencanaan yang baik agar usaha tersebut tidak mengalami kerugian dimasa mendatang. Adapun perencanaan yang perlu dilakukan yaitu perencanaan dalam menekan biaya pokok produksi serendah mungkin namun tetap mempertahankan harga jual dan volume penjualan. Perencanaan yang kedua yaitu perencanaan untuk menentukan laba, dan yang terakhir yaitu perencanaan dalam meningkatkan volume penjualan. Perencanaan-perencanaan tersebut berhubungan dengan biaya produksi, harga jual dan volume penjualan yang saling berkaitan. Untuk melihat lebih lanjut mengenai hubungan tersebut perlu dilakukannya analisis BEP.

Analisis BEP atau titik impas yaitu salah satu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel dan volume penjualan. Sebuah perusahaan dapat dikatakan mengalami BEP apabila perusahaan berada disatu titik impas yaitu perusahaan tidak mendapatkan keuntungan namun juga tidak mengalami kerugian. Analisis BEP juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang berguna sebagai indikasi dan gambaran untuk manajemen agar dapat menaksir berapa jumlah penurunan penjualan sehingga usaha yang dijalankan dapat terhindar dari kerugian. BEP dapat membantu pemimpin perusahaan untuk mengambil keputusan dalam menghadapi persaingan dengan produk sejenis dari perusahaan lain (Fuad et al., 2005). Disamping kegunaan yang telah disebutkan, analisis BEP dapat digunakan untuk mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu, jumlah penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian, dan mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan.

Pada UMKM analisis memiliki beberapa manfaat yang sangat berguna bagi suatu perusahaan, diantaranya (Laili Rahmiyati, 2020): 1. Sebagai dasar merencanakan kegiatan untuk merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu. 2. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan aktivitas yang sedang berjalan. 3. Sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan harga jual. 4. Sebagai bahan atau dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

Berdasarkan penelitian terdahulu hasil analisis titik impas menunjukkan bahwa UD. Marsinondang mengalami kerugian dalam penjualan produk Snack sebesar Rp.4.479.000, karena nilai penjualan lebih kecil dari nilai titik impas. Sementara itu, produk Cookies dan Pastry merupakan produk yang penjualannya melebihi titik impas sehingga UD. Marsinondang Mak Ogek berhasil memperoleh laba sebesar Rp.228.066.674 dari produk Cookies dan Rp.60.094.542 untuk produk Parcel. Untuk meningkatkan kinerja usahanya, UD. Marsinondang Mak Ogek dapat melakukan pengendalian biaya terhadap perjualan produk Snack melalui investasi peralatan mesin yang memudahkan proses prosuksi dan mengurangi biaya tenaga kerja langsung (Mulyani et al., 2022). Berdasarkan penelitian terdahulu hasil penelitian menunjukkan usaha budidaya ikan lele sangkuriang di Rantepao telah beroperasi melebihi BEP, posisi BEP pada usaha budidaya ikan lele Sangkuriang tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian karena pada tingkat penjualan tersebut, hasil penjualan yang dicapai hanya cukup menutupi biaya-biaya yang telah dikeluarkan (Panday, 2021). Hasil penelitian terdahulu hasil perhitungan diketahui bahwa penjualan minimum dalam unit yang harus diproduksi agar usaha tidak mengalami kerugian secara berturut-turut dari tahun 2016-2020 adalah sebagai berikut tahun 2016 sebanyak 621.333 unit, tahun 2017 sebanyak 632.402 unit, tahun 2018 sebanyak 626.000 unit, tahun 2019 sebanyak 653.333 unit, tahun 2020 sebanyak 633.000 unit. Dan penjualan minimum dalam rupiah yang harus dicapai agar dapat memperoleh laba adalah tahun 2016 sebesar Rp. 151.053.484,6 ,tahun 2017 sebesar Rp. 154.244.552,8 ,tahun 2018 sebesar Rp. 155.721.393 ,tahun 2019 sebesar Rp. 162.251.655,6 ,tahun 2020 sebesar Rp. 155.147.058,8. Tingkat pendapatan dan jumlah penjualan

produksi tahu ini dari tahun 2016-2020 melewati BEP sehingga usaha memperoleh keuntungan (Resky & Guntur, 2020). Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat penjualan setiap jenis produk/kerajinan telah mencapai BEP dalam unit, sedangkan laba yang diharapkan memiliki pola berbeda atau sebaliknya terhadap BEP dalam rupiah. BEP dalam unit dan BEP dalam rupiah yang tertinggi adalah jenis produk gulungan senar pancing yaitu sebesar 3.863 unit dan Rp. 57.950.142,- , sedangkan yang terendah adalah lampu hias, yaitu hanya sebesar 5 unit dan Rp. 803.944,-(Mambuhu, 2018).

Berdasarkan pengamatan yang telah penulis lakukan, penulis menemukan fakta bahwa banyak pelaku industri kecil yang tidak berkembang karena biaya produksi yang terkadang lebih tinggi, dan juga lebih banyaknya jumlah produk yang diproduksi dibandingkan jumlah permintaan. Untuk itu penulis ingin melakukan Analisis BEP untuk melihat dalam jumlah berapakah produk yang dihasilkan agar pelaku usaha berada dalam posisi tidak memperoleh dan tidak menderita kerugian. Hal ini dilakukan agar Warkop Bangsa dapat menargetkan berapa jumlah laba yang ingin didapat serta dapat juga melihat berapa jumlah biaya yang harus dikeluarkan dalam mengerjakan suatu produk. Perumusan masalah yang dibuat dalam penelitian ini adalah bagaimana analisis Break Even Point pada Warkop Bangsa dan menentukan berapa target penjualan yang harus dicapai oleh Warkop Bangsa. Penelitian ini hanya dibatasi pada Analisis Break Even Point dari beberapa produk perhitungan dengan metode aljabar. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui apakah Warkop Bangsa sudah mencapai Break Even Point atau belum dan juga untuk mengetahui berapa target penjualan yang harus dicapai oleh Warkop Bangsa agar mendapatkan keuntungan yang maksimal.

METODE

Dalam penelitian yang dilakukan pada Warkop Bangsa ini menggunakan metode deksriptif kualitatif dimana penulis mencatat, menganalisis, dan menyajikan hasil data yang diperoleh dari Warkop Bangsa. Penggunaan analisis deksriptif kualitatif ini memiliki tujuan untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas dan lebih terperinci mengenai suatu keadaan berdasarkan data dan informasi yang didapat dengan tahapan pengumpulan data, yang kemudian diklasifikasikan dan diinterpretasikan sehingga didapatlah informasi yang diperlukan dalam menganalisa masalah yang ada.

Dalam penelitian ini jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data atau informasi pertama yang biasanya kita sebut sebagai responden. Data atau informasi diperoleh melalui pertanyaan tertulis dengan menggunakan kuisioner atau lisan dengan menggunakan metode wawancara. Data sekunder adalah data yang didapat dan disimpan oleh orang lain yang biasanya merupakan data masa lalu/historical (Wibisono, 2013). Sumber data yang diperoleh peneliti adalah sumber internal yang didapat dari hasil observasi berupa dokumen keuangan Warkop Bangsa. Sumber eksternal yang didapat dari luar tempat penelitian berupa buku penunjang teori yang berkaitan dengan permasalahan yang sedang diteliti, serta sumber bacaan yang bisa dicari melalui internet dan perpustakaan.

Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dengan metode: 1). *Field Research* yaitu penelitian lapangan dengan cara mengumpulkan data-data tentang obyek dilokasi penelitian. a. Observasi: pengamatan secara langsung ke lokasi penelitian Warkop Bangsa. b. Wawancara: memberikan beberapa pertanyaan kepada pengelola dan pekerja di Warkop Bangsa. c. Dokumentasi: pengumpulan data dan informasi yang ada pada Warkop Bangsa dengan cara mengumpulkan dokumen, catatan dan data yang tersimpan tanpa pengolahan data ulang. 2). *Library Research*, dalam hal ini peneliti melakukan penelitian kepustakaan sebagai usaha untuk memperoleh keterangan melalui literature, majalah- majalah, bahan kuliah, mempelajari dan mencatat segala yang ada hubungannya dengan penelitian. Penelitian yang dilakukan pada Warkop Bangsa ini menggunakan metode deksriptif kualitatif dimana penulis mencatat, menganalisis, dan menyajikan hasil data yang diperoleh dari Warkop Bangsa. Penggunaan analisis deksriptif kualitatif ini memiliki tujuan untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas dan lebih terperinci mengenai suatu keadaan berdasarkan data dan informasi yang didapat dengan tahapan pengumpulan data, yang kemudian diklasifikasikan dan diinterpretasikan sehingga didapatlah informasi yang diperlukan dalam menganalisa masalah yang

ada.

Untuk dapat menghitung Break Even Point biaya harus dipisahkan menjadi dua golongan yaitu: (1).Biaya tetap (*Fixed Cost*) yaitu biaya yang jumlah totalnya tetap tidak berubah meskipun terjadi perubahan di dalam volume produksi. (2). Biaya variable (*Variable Cost*) yaitu biaya yang jumlah totalnya berubah – rubah sesuai dengan volume produksinya (Aziz, 2012)

Penentuan *Break Even Point* bisa dengan dua cara yaitu dengan pendekatan matematis dan dengan pendekatan grafis.

- Rumus matematisnya adalah:

$$\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per satuan} - \text{Biaya Variable per satuan}}$$

Rumus Break Even (dalam rupiah penjualan) dapat dirumuskan:

$$\text{Break Even (dalam rupiah penjualan)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Income Ratio}}$$

- Pendekatan grafik:

Metode grafik mengidentifikasi titik impas dengan melihat titik persilangan antara garis Penjualan dengan garis Biaya Total. Dari titik persilangan ini, dapat ditarik garis lurus vertikal kebawah sampai menyentuh sumbu Y maka akan menunjukkan besarnya nilai titik impas dalam satuan unit, sedangkan bila ditarik garis horizontal ke samping sampai sumbu Y, maka akan terlihat besaran nilai titik impas dalam satuan rupiah (Mulyani et al., 2022).

Ada beberapa langkah yang dapat dilakukan dalam menentukan grafik titik impas yaitu:

- Langkah 1: Membuat grafik X dan Y, dengan sumbu X menunjukkan jumlah unit (output) dan sumbu Y menunjukkan biaya dan permintaan.
- Langkah 2: Membuat titik pada sumbu Y yang menunjukkan nilai Biaya tetap total (Total Fixed cost = TFC), kemudian tariklah garis lurus dari titik tersebut sejajar sumbu X.
- Langkah 3: Membuat titik pertemuan antara jumlah unit terjual dengan jumlah rupiah dari unit terjual, kemudian menarik garis dari titik 0 melalui titik tersebut. Garis yang terbentuk disebut garis penerimaan total (Total Revenue = TR)
- Langkah 4: Menarik garis dari titik perpotongan biaya tetap dengan sumbu Y (pada langkah 2 di atas) yang menunjukkan garis biaya total (TC).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pengamatan, observasi dan wawancara yang telah dilakukan pada Warkop Bangsa telah didapatkan biaya produksi dan operasional Warkop Bangsa pertiga bulan, untuk 4 produk utamanya yaitu Indomie Bangladesh, Mie Aceh, TST, dan Kopi Sanger. Dalam perhitungan BEP biaya- biaya yang telah dikeluarkan oleh Warkop Bangsa akan dibagi menjadi dua yaitu biaya variabel dan biaya operasional seperti yang tertera pada tabel 1 dan tabel 2.

Tabel 1: Biaya Variabel

Uraian	Indomie Bangladesh	Mie Aceh	TST	Kopi Sanger
Biaya Variabel:				
Biaya Produksi:				
- Biaya bahan baku	Rp 6,287,000	Rp 5,415,000	Rp 3,768,000	Rp 408,000
- Biaya tenaga kerja langsung	Rp 563,000	Rp 532,000	Rp 203,000	Rp 45,000
Biaya Overhead:				
- Biaya gas	Rp 495,000	Rp 330,000	Rp 99,000	Rp 99,000
- Biaya lain-lain	Rp 235,000	Rp 235,000	Rp 69,000	Rp 35,000
Total	Rp7,580,000	Rp6,512,000	Rp 4,139,000	Rp 587,000

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa biaya bahan baku yang harus dikeluarkan untuk produk Indomie Bangladesh adalah sebesar Rp 6.287.000 yang diperoleh dari pembelian Indomie Goreng sebesar Rp 2.825.000, pembelian Sawi Rp 960.000, pembelian bumbu Bangladesh Rp 750.000, pembelian minyak makan Rp 252.000 dan pembelian telur sebesar Rp 1.500.000 dalam kurun waktu satu bulan. Biaya bahan baku yang harus dikeluarkan untuk produk Mie Aceh sebesar Rp 5.415.000 yang diperoleh dari pembelian Mie sebesar Rp 1.200.000, pembelian bumbu Rp 1.600.000, pembelian minyak makan Rp 770.000 dan pembelian bahan- bahan lainnya yang telah ditotalkan sebesar Rp 1.845.000. Untuk produk TST biaya bahan baku sebesar Rp 3.768.000 diperoleh dari pembelian telur bebek sebesar Rp 1.320.000, pembelian susu Rp 2.187.000, pembelian gula merah Rp 40.000, dan pembelian bahan lainnya yang telah ditotalkan sebesar Rp 265.000. Biaya bahan baku untuk produk Kopi Sanger sebesar Rp 408.000 yang diperoleh dari pembelian kopi Rp 90.000, pembelian susu Rp 312.000 dan air Rp 5.500 dalam waktu satu bulan.

Tabel 2: Biaya Operasional

Biaya Operasional	Jumlah
Biaya Adm & Umum	Rp 2,880,000
Biaya Pengadaan Bahan Baku	Rp 530,000
Biaya Transportasi	Rp 180,000
Biaya Makan	Rp 1,440,000
Biaya lainnya dan umum	Rp 192,000
Total	Rp 5,222,000

Tabel 3: Total Penjualan dan Harga Jual Per Porsi

Nama Produk	Harga jual	Jumlah Porsi	Total Pendapatan
Indomie Bangladesh	Rp 11,000	1000	Rp 11,000,000
Mie Aceh	Rp 13,000	750	Rp 9,750,000
TST	Rp 13,000	750	Rp 9,750,000
Kopi Sanger	Rp 13,000	300	Rp 3,900,000

Sebelum melakukan analisis *Break Even Point*, hal pertama yang perlu untuk dilakukan adalah mengelompokkan biaya-biaya menjadi biaya tetap, biaya variabel, atau semi variabel. Dalam kasus Warkop Bangsa, peneliti tidak mengelompokkan biaya dalam bentuk semi variabel. Setelah dikelompokkan, maka diperoleh data seperti yang disajikan pada Tabel 4 sebagai berikut.

Tabel 4: Pengelompokan Biaya Berdasarkan Jenis Produk

Uraian	Indomie Bangladesh	Mie Aceh	TST	Kopi Sanger
Biaya Variabel:				
Biaya Produksi:				
Biaya bahan baku	Rp 6,287,000	Rp 5,415,000	Rp 3,768,000	Rp 408,000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 563,000	Rp 532,000	Rp 203,000	Rp 45,000
Biaya Overhead:				
Biaya gas	Rp 495,000	Rp 330,000	Rp 99,000	Rp 99,000
Biaya lain-lain	Rp 235,000	Rp 235,000	Rp 69,000	Rp 35,000
Total	Rp7,580,000	Rp6,512,000	Rp 4,139,000	Rp 587,000
Biaya Tetap:				
Biaya Adm. & umum:				
Pengambilan Pribadi	Rp 345,000	Rp 345,000	Rp 345,000	Rp 345,000
Biaya Gaji Kasir	Rp 375,000	Rp 375,000	Rp 375,000	Rp 375,000
Biaya pengadaan bahan baku	Rp 150,000	Rp 180,000	Rp 150,000	Rp 50,000
Biaya Transportasi	Rp 45,000	Rp 45,000	Rp 45,000	Rp 45,000
Biaya Makan	Rp 360,000	Rp 360,000	Rp 360,000	Rp 360,000
Biaya lainnya dan umum	Rp 48,000	Rp 48,000	Rp 48,000	Rp 48,000
Total	Rp1,323,000	Rp1,353,000	Rp 1,323,000	Rp1,223,000

Setelah melakukan pengelompokan biaya berdasarkan jenis produk, selanjutnya yaitu menghitung besarnya biaya tetap dan biaya variabel per porsi. Hasil perhitungan disajikan dalam Tabel 5 dan Tabel 6.

Table 5: Biaya Tetap

Uraian	Indomie Bangladesh	Mie Aceh	TST	Kopi Sanger
Biaya Tetap:				
Biaya Adm. & umum:				
Pengambilan Pribadi	Rp 345,000	Rp 345,000	Rp 345,000	Rp 345,000
Biaya Gaji Kasir	Rp 375,000	Rp 375,000	Rp 375,000	Rp 375,000
Biaya pengadaan bahan baku	Rp 150,000	Rp 180,000	Rp 150,000	Rp 50,000
Biaya Transportasi	Rp 45,000	Rp 45,000	Rp 45,000	Rp 45,000
Biaya Makan	Rp 360,000	Rp 360,000	Rp 360,000	Rp 360,000
Biaya lainnya dan umum	Rp 48,000	Rp 48,000	Rp 48,000	Rp 48,000
Total	Rp1,323,000	Rp1,353,000	Rp 1,323,000	Rp1,223,000

Tabel 6: Biaya Variabel per unit

Uraian	Indomie Bangladesh (terjual 1000)		Mie Aceh (terjual 750)		TST (terjual 750)		Kopi Sanger (terjual 300)	
	Total (Rp)	Porsi (Rp)	Total (Rp)	Porsi (Rp)	Total (Rp)	Porsi (Rp)	Total (Rp)	Porsi (Rp)
Biaya Variabel:								
Biaya bahan baku	6,287,000	6,287	5,415,000	7,220	3,768,000	5,024	408,000	1,360
Biaya tenaga kerja langsung	563,000	563	532,000	710	218,000	291	45,000	150
Biaya Overhead	730,000	730	565,000	753	168,000	224	134,000	446
Total Biaya Variabel Per Porsi	7,580,000	7,580	6,512,000	8,683	4,154,000	5,539	587,000	1,956

Perhitungan Titik Impas

Setelah jumlah biaya tetap dan biaya variabel di peroleh, langkah selanjutnya yaitu membuat perhitungan titik impas baik secara unit ataupun rupiah. Adapun rumus perhitungan titik impas secara unit dan rupiah adalah sebagai berikut:

Rumus perhitungan titik impas secara unit:

$$\text{Break Even Point (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual perunit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

Rumus perhitungan titik impas secara rupiah:

$$\text{Break Even Point (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

a. Indomie Bangladesh

$$\begin{aligned} - \text{Break Even Point (Unit)} &= \frac{\text{Rp } 1.323.000}{\text{Rp } 11.000 - \text{Rp } 7.580} \\ &= 380 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} - \text{Break Even Point (Rp)} &= \frac{\text{Rp } 1.323.000}{1 - \frac{\text{Rp } 7.580.000}{\text{Rp } 11.000.000}} \\ &= \text{Rp } 4.268.000 \end{aligned}$$

b. Mie Aceh

$$\begin{aligned} - \text{Break Even Point (Unit)} &= \frac{\text{Rp } 1.353.000}{\text{Rp } 13.000 - \text{Rp } 8.683} \\ &= 314 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} - \text{Break Even Point (Rp)} &= \frac{\text{Rp } 1.353.000}{1 - \frac{\text{Rp } 6.512.000}{\text{Rp } 9.750.000}} \\ &= \text{Rp } 4.100.000 \end{aligned}$$

c. TST

– *Break Even Point (Unit)* =
$$\frac{\text{Rp } 1.323.000}{\text{Rp } 13.000 - \text{Rp } 5.539}$$
$$= 177$$

– *Break Even Point (Rp)* =
$$\frac{\text{Rp } 1.323.000}{1 - \frac{\text{Rp } 4.154.000}{\text{Rp } 9.750.000}}$$
$$= \text{Rp } 2.205.000$$

d. Kopi Sanger

– *Break Even Point (Unit)* =
$$\frac{\text{Rp } 1.223.000}{\text{Rp } 13.000 - \text{Rp } 1.956}$$
$$= 111$$

– *Break Even Point (Rp)* =
$$\frac{\text{Rp } 1.223.000}{1 - \frac{\text{Rp } 587.000}{\text{Rp } 3.900.000}}$$
$$= \text{Rp } 1.439.000$$

Berdasarkan perhitungan diatas telah didapatkan hasil bahwa untuk mencapai suatu titik impas dalam penjualan rupiah produk Indomie Bangladesh harus mampu mencapai penjualan Rp 4.268.000 atau sebanyak 380 porsi. Untuk Mie Aceh harus mencapai penjualan sebesar Rp 4.100.000 atau sebanyak 314 porsi untuk mencapai titik impas. Produk TST harus mencapai penjualan sebesar Rp 2.205.000 atau sebanyak 177 porsi agar mencapai titik impas. Sedangkan untuk Kopi Sanger mencapai penjualan sebesar Rp 1.439.000 atau sebanyak 111 porsi agar mencapai titik impas.

SIMPULAN

1. Dalam Kurun waktu satu bulan Warkop Bangsa mampu menjual 1.000 Porsi Indomie Bangladesh dengan pendapatan Rp 11.000.000. Untuk penjualan Mie aceh sebanyak 750 porsi dengan pendapatan sebanyak Rp 9.750.000. Penjualan TST sebanyak 750 porsi dengan pendapatan sebesar Rp 9.750.000. Sedangkan penjualan Kopi Sanger sebanyak 300 porsi dengan pendapatan sebesar Rp 3.900.000.
2. Dalam perhitungan titik impas dengan metode perhitungan unit dan juga perhitungan rupiah telah didapatkan hasil bahwa untuk mencapai suatu titik impas dalam penjualan rupiah produk Indomie Bangladesh harus mampu mencapai penjualan Rp 4.268.000 atau sebanyak 380 porsi. Sedangkan penjualan yang didapat Warkop Bangsa sebesar Rp 11.000.000 atau sebanyak 1.000 porsi, dari hasil analisis ini dapat diketahui bahwa laba yang didapat Warkop Bangsa dari produk Indomie Bangladesh adalah sebesar Rp 6.732.000.
3. Untuk Mie Aceh harus mencapai penjualan sebesar 4.100.000 atau sebanyak 314 porsi untuk mencapai titik impas. Dalam penjualan Warkop Bangsa memperoleh penjualan sebesar Rp 9.750.000 atau sebanyak 750 porsi dalam satu bulan. Dari analisis ini dapat diketahui bahwa laba yang diperoleh Warkop Bangsa dari produk Mie Aceh adalah sebesar Rp 5.650.000.
4. Produk TST harus mencapai penjualan sebesar Rp 2.205.000 atau sebanyak 177 porsi agar mencapai titik impas. Dalam penjualan produk TST diperoleh pendapatan sebesar Rp 9.750.000 atau sebanyak 750 porsi dalam 1 bulan. Dari hasil analisis ini dapat diketahui bahwa laba yang diperoleh Warkop Bangsa dari produk TST adalah sebesar Rp 7.545.000.
5. Sedangkan untuk Kopi Sanger harus mencapai penjualan sebesar Rp 1.439.000 atau sebanyak 111 porsi agar mencapai titik impas. Dalam penjualan Kopi Sanger Warkop Bangsa memperoleh pendapatan sebesar Rp 3.900.000 atau sebanyak 300 porsi dalam waktu satu bulan. Dari analisis ini dapat diketahui bahwa laba yang diperoleh Warkop Bangsa dari produk Kopi Sanger adalah sebesar Rp 2.461.000.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriyanti, M. D. (2021). BAB 10 Analisis Break Even Dan Perencanaan Laba. In B. N. P. Malau & E. Sudarmanto (Eds.), *Analisis Laporan Keuangan* (Pertama). Insania.
- Aziz, L. (2012). *Akuntansi Biaya 2* (T. LP3I (ed.); cetakan pe). Gedung Sentra Kramat Blok B 7-9.
- Brahim, M. N. E. (2021). *Produk Kreatif Dan Kewirausahaan Akuntansi Dan Keuangan Lembaga* (V. Anantya (ed.); Revisi 201).
- Fuad, M., H, C., NURLELA, & Dkk. (2005). *Pengantar Bisnis*. PT GRAMEDIA PUSTAKA UTAMA.
- Harahap, B., & Tukino. (2020). *Akuntansi Biaya* (S. K. Tukino (ed.); Cetakan Pe). Batam Publisher.
- Iryanie, E., & Handayani, M. (2019). *Akuntansi Biaya* (A. Pratomo (ed.); Cetakan Pe). Polibran Press.
- Laili Rahmiyati, A. (2020). *Buku Ajar Konsep Dasar Pembiayaan dan Penganggaran Kesehatan* (N. Pangesti (ed.); cetakan pe). Ahlimedia Press (Anggota IKAPI:264/JTI/2020).
- Mambuhu, N. M. (2018). Analisis Break Even Point Pada Ukm Saluan Handicraft Di Kabupaten Banggai. *Seminar Nasional IENACO*, 590–594.
- Mulyiani, Lubis, K. S., & Tanjung, A. A. (2022). *Penerapan Analisis Titik Impas (Break Event Point) Sebagai Alat Pengendalian Biaya Dalam Rangka Meningkatkan Kinerja*. 1–9.
- Panday, R. dan. (2021). *Analisis Break Even Point Pada Keripik Singkong Usaha Kecil*. January.
- Resky, R. A., & Guntur, S. (2020). *ANALISIS TITIK IMPAS (BREAK EVEN POINT) PADA UKM Abstrak*. 179–201.
- Rusdiana. (2019). *Manajemen Pembiayaan Pendidikan* (T. N. MPd (ed.); Pertama). Pusat Penelitian Penerbitan UIN SGD Bandung Bekerjasama dengan TRESNA BHAKTI Press Bandung.
- Wibisono, D. (2013). *Riset Bisnis Panduan Bagi Praktisi dan Akademis*. Gramedia Pustaka Utama.