

Break-Even Point Analysis Of A Simple Tofu Factory Business In Cahaya Negeri, Seluma Regency

Analisis *Break-Even Point* Pada Usaha Pabrik Tahu Sederhana Di Cahaya Negeri Kabupaten Seluma

Wayan Nigita ¹⁾; Wagini ²⁾; M. Rahman Febliansa ²⁾
^{1,2,3)} Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ wayannigita@gmail.com ; ²⁾ wagini@unived.ac.id ; ³⁾ rahmanfebliansa@unived.ac.id

ARTICLE HISTORY

Received [2 Desember 2024]
Revised [04 Desember 2024]
Accepted [07 January 2024]

KEYWORDS

Break Even Point, Profit Planning.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Tujuan penelitian adalah, untuk mengetahui Analisis *Break Even Point* sebagai alat dalam perencanaan laba Pada Usaha Pabrik Tahu Sederhana Di Cahaya Negeri Kabupaten Seluma pada periode Juni hingga Agustus 2024. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Dari perhitungan BEP, usaha pabrik tahu sederhana mencapai titik impas bulanan pada penjualan 4.429 unit tahu atau pendapatan Rp199.330.735. Untuk periode tiga bulan, titik impas tercapai pada 13.288 unit atau Rp597.992.211. Selama tiga bulan, penjualan aktual mencapai 18.000 unit, menghasilkan laba bersih sebesar Rp49.004.000 dengan margin keuntungan 6,05%. Selain itu, dengan perencanaan laba 20%, usaha ini menunjukkan potensi peningkatan laba bersih hingga 20% dengan target penjualan 6.073 unit atau pendapatan Rp273.266.933 per bulan. Rekomendasi bagi usaha mencakup penetapan target penjualan berdasarkan BEP dan perluasan distribusi untuk meningkatkan volume penjualan dan jangkauan pasar.

ABSTRACT

The purpose of this study is, , to determine the Break Even Point Analysis as a tool in profit planning at the Simple Tofu Factory Business in Cahaya Negeri Seluma Regency in the period June to August 2024. The method used in this research is quantitative descriptive method. The research results indicate that, based on BEP calculations, the small-scale tofu factory business reaches its monthly break-even point with a sales volume of 4,429 tofu units or revenue of Rp199,330,735. For a three-month period, the break-even point is achieved at 13,288 units or Rp597,992,211. Over three months, actual sales reached 18,000 units, generating a net profit of Rp49,004,000 with a profit margin of 6.05%. Furthermore, with a 20% profit plan, this business shows potential to increase net profit by up to 20%, with a target monthly sales of 6,073 units or revenue of Rp273,266,933. Recommendations for the business include setting sales targets based on the BEP and expanding distribution to increase sales volume and market reach.

PENDAHULUAN

UMKM bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia. Oleh karena itu keberadaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat di perlukan bagi masyarakat terutama bagi masyarakat dengan sumber daya keungan terbatas dan keterampilan. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Modal UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di Indonesia bisa bervariasi tergantung pada jenis usaha, lokasi, dan skala operasionalnya. Secara umum, berikut adalah kategori modal untuk UMKM menurut peraturan pemerintah Indonesia. UMKM seringkali menghadapi tantangan, seperti keterbatasan modal, akses teknologi, serta ketidakstabilan harga bahan baku yang berpengaruh langsung terhadap operasional mereka. Salah satu teknik yang penting untuk membantu UMKM memahami keuangan dan kinerja usahanya adalah analisis *Break Event Point* (BEP). BEP membantu pemilik usaha menentukan pada titik mana usaha mereka tidak mengalami kerugian maupun keuntungan, dengan kata lain, mereka hanya "balik modal." *Break Event Point* merupakan titik di mana total pendapatan yang diperoleh sama dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan berada dalam kondisi tidak mengalami kerugian maupun keuntungan Pabrik tahu "Cahaya Negeri" merupakan usaha kecil menengah yang berlokasi di Kabupaten Seluma. Usaha ini memproduksi tahu, salah satu produk pangan yang sangat populer dan banyak dikonsumsi oleh masyarakat. Sebagai usaha pabrik tahu sederhana, "Cahaya Negeri" menghadapi tantangan dalam mengelola biaya produksi dan menentukan harga jual yang tepat

untuk memastikan kelangsungan usaha. Pengelolaan biaya yang efektif dan pemahaman yang jelas mengenai titik impas adalah kunci untuk mencapai keberhasilan finansial dan operasional

LANDASAN TEORI

Break Even Point (BEP)

Menurut Siregar, (2019:10) Analisis *Break Even Point* adalah suatu teknik analisa yang mempelajari untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume kegiatan. Oleh karena itu analisa tersebut disebut dengan biaya, keuntungan, dan volume kegiatan. Analisis *break even point* biasanya lebih sering digunakan apabila perusahaan mengeluarkan suatu produk yang dimana dalam memproduksi sebuah produk pasti akan berkaitan dengan masalah biaya yang dikeluarkan, kemudian penentuan harga jual produk, serta jumlah barang atau jasa yang akan diproduksi atau akan ditawarkan kepada konsumen.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa analisis *break even point* adalah suatu kegiatan produksi dimana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh laba atau biasa disebut juga dengan titik impas. Menurut Putri, (2020:4) *Break Even Point* (BEP) atau disebut dengan titik impas digunakan manajemen untuk menganalisis hubungan antara penjualan, biaya, volume, dan laba. Titik impas merupakan tingkat penjualan yang mana kontribusi margin hanya menutup biaya tetap dan konsekuensi pendapatan bersih sama dengan nol. Impas adalah keadaan suatu unit bisnis di mana mereka tidak mendapatkan keuntungan dan tidak juga mengalami kerugian. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.

Menurut Luturmas, (2023:276) *Break Even Point* (BEP) dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol. Selain itu analisa *Break Even Point* berguna juga untuk menentukan kebijaksanaan dalam perusahaan, baik perusahaan yang sudah maju maupun perusahaan yang baru mengadakan perencanaan. *Break even point* (BEP) merupakan teknik analisis yang digunakan oleh pihak manajemen untuk mengetahui titik dimana perusahaan tidak mengalami kerugian maupun mendapatkan laba. Analisis *break even point* dapat digunakan untuk mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami BEP (titik impas) apabila perusahaan tidak mendapatkan keuntungan namun juga tidak mengalami kerugian. *Margin Of Safety* adalah selisih antara volume penjualan aktual perusahaan dengan jumlah penjualan minimum yang diperlukan untuk mencapai *Break Even Point* (BEP) Safitri, (2024:32).

a. Perhitungan *Break Even Point* Atas Dasar Unit

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

di mana :

BEP : Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

FC : Biaya tetap

P : Harga jual per unit

VC : Biaya variabel per unit

P-VC : Contribution margin per unit

b. Perhitungan *Break Even Point* Atas Dasar Penjualan dalam Rupiah

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

di mana :

BEP : Nilai penjualan produk dalam Rupiah

FC : Biaya tetap

VC : Biaya variabel

S : Penerimaan total

$\frac{1 - \text{VC}}{\text{S}}$: Contribution margin ratio

Biaya

Biaya (*cost*) didefinisikan sebagai “suatu nilai tukar, pengeluaran, pengorbanan yang dilakukan untuk menjamin perolehan manfaat. Definisi tersebut adalah definisi biaya secara konseptual. Adapun definisi biaya secara operasional adalah beraneka ragam dan penggunaannya sesuai dengan tujuan yang kita inginkan, seperti biaya langsung (*direct cost*), biaya tidak langsung (*indirect cost*), biaya utama (*prime cost*), biaya konversi (*conversion cost*), biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*), biaya produk (*product cost*), biaya periode (*period cost*), biaya aktual (*actual cost*), biaya yang dianggarkan (*budgeted cost*), biaya standar (*standard cost*), biaya bersama (*joint cost*), biaya tertanam (*sunk cost*). Dalam aktivitas perencanaan dan pengambilan, berbagai istilah biaya diperkenalkan dan dianalisis seperti biaya relevan (*relevant cost*), biaya diferensial (*differential cost*), biaya penggantian (*replacement cost*), dan biaya kesempatan (*opportunitycost*), Parlus, (2023:8)

Menurut Aminus, (2022:359) Biaya (*cost*) mengacu terhadap pengeluaran atau jumlah yang harus dikeluarkan dengan tujuan memperoleh barang, jasa atau layanan yang nantinya memberikan manfaat untuk masa mendatang atau melebihi satu periode akuntansi. Secara sederhana, biaya menggambarkan pengorbanan dari sumber daya ekonomi yang diukur dalam bentuk nilai uang untuk mendapatkan aset.

Harga Jual

Harga jual merupakan perkiraan nilai tukar dari produk yang ditentukan dengan uang. Harga Jual adalah harga pada waktu menjual. Harga jual adalah harga yang diperoleh dari penjumlahan biaya produksi total ditambah dengan *mark up* yang digunakan untuk menutup biaya overhead pabrik perusahaan.

Menurut sebagaimana Siregar, (2019:15), harga jual adalah sejumlah uang yang bersedia dibayar oleh pembeli dan bersedia diterima oleh penjual. Harga jual adalah nilai yang tercermin dalam daftar harga, harga eceran, dan harga adalah nilai akhir yang diterima oleh perusahaan sebagai pendapatan atau *net price*. Harga jual merupakan penjumlahan dari harga pokok barang yang dijual, biaya administrasi, biaya penjualan, serta keuntungan yang diinginkan. Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa harga jual yang dimaksud adalah nilai akhir barang yang merupakan penjumlahan dari biaya-biaya produksi dan biaya lain untuk memproduksi suatu barang ditambah dengan sejumlah keuntungan yang diinginkan.

Perencanaan Laba

Tujuan pendirian perusahaan salah satunya ialah memperoleh laba yang maksimal. Hal ini merupakan tugas manajemen untuk mencapai laba yang diinginkan yaitu dengan menyusun perencanaan laba agar semua sumber daya yang ada dalam perusahaan dapat diarahkan secara terorganisir dan terkendali. Perencanaan laba merupakan perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba. Pengambilan keputusan terhadap penetapan target laba yang akan dicapai merupakan hal terpenting dari suatu perencanaan laba, karena langkah awal dalam perencanaan laba yaitu menjalankan suatu usaha melalui pengambilan keputusan Parlus, (2023:21). Rumus dalam Perencanaan Laba :

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Penjualan Yang Dianggarkan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan Yang Dianggarkan}} \times 100\%$$

1. Kenaikan Laba yang Diinginkan = Persentase Kenaikan Laba Bersih Awal
2. Laba yang Diharapkan = Kenaikan Laba + Laba Bersih Awal
3. Penjualan = Biaya Variabel + Biaya Tetap + Laba Bersih yang Diharapkan
4. Unit = $\frac{\text{Total Penjualan}}{\text{Harga per Unit}}$

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif yang bertujuan untuk menganalisis dan menggambarkan kondisi keuangan Pabrik Tahu Sederhana di Cahaya Negeri Kabupaten Seluma dengan pendekatan analisis BEP. Penelitian yang digunakan bersifat deskriptif kuantitatif, dengan menggambarkan data dan informasi berdasarkan fakta yang diperoleh di lapangan. Penelitian ini menggunakan analisis kuantitatif dari data-data penggunaan bahan baku, volume penjualan, harga jual, biaya tetap, dan biaya variabel pada produksi Tahu Sederhana Di Cahaya Negeri Kabupaten Seluma. Guntur, (2021:32).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data Biaya Produksi Tahu Sederhana

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan responden, berikut adalah tabel data biaya produksi tahu sederhana yang diperoleh:

Tabel 1 Laporan Rincian Biaya Produksi Usaha Pabrik Tahu Sederhana Di Cahaya Negeri Kabupaten Seluma 2024

No	Keterangan	Kualitas	Harga Satuan	Biaya Harian	Biaya Per Bulan	Biaya 3 Bulan
1	Kedelai	500 Kg	Rp 10.000	Rp 5.000.000	Rp 150.000.000	Rp 450.000.000
2	Cuka	90 Liter	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
3	Minyak	40 Liter	Rp 18.000	Rp 720.000	Rp 21.600.000	Rp 64.800.000
4	Karung	10 Unit	Rp 2.000	Rp 20.000	Rp 600.000	Rp 1.800.000
5	Kayu Bakar	10	Rp 25.000	Rp 250.000	Rp 7.500.000	Rp 22.500.000
6	Biaya Transfortasi	1 Hari	Rp 100.000	Rp 100.000	Rp 3.000.000	Rp 9.000.000
7	Biaya Angkut	1 Mobil	Rp 50.000	Rp 50.000	Rp 1.500.000	Rp 4.500.000
8	Perawatan Mesin Gilingan & Penyaringan	1	Rp 27.800	Rp 27.800	Rp 834.000	Rp 2.502.000
9	Solar Mesin	15 Liter	Rp 11.000	Rp 165.000	Rp 4.950.000	Rp 14.850.000
10	Bendi Saring	5 Kain	Rp 10.000	Rp 50.000	Rp 1.500.000	Rp 4.500.000
11	Biaya Makan+Rokok	13 Orang	Rp 55.000	Rp 715.000	Rp 21.450.000	Rp 64.350.000
12	Gaji	13 Orang	Rp 100.000	Rp 1.300.000	Rp 39.000.000	Rp 117.000.000
13	Listrik Air	1	Rp 33.333	Rp 33.333	Rp 1.000.000	Rp 3.000.000
14	Peny. Mesin gilingan	1 Unit	Rp 19.744	Rp 19.744	Rp 592.333	Rp 1.777.000
15	Peny. Mesin Penyaring	1 Unit	Rp 4.633	Rp 4.633	Rp 139.000	Rp 417.000
	Total			Rp 8.455.511	Rp 253.665.333	Rp 760.996.000

Sumber: Usaha Pabrik Tahu Sederhana 2024

Tabel 2 Rincian Biaya Tetap Dan Biaya Variabel Periode Juni-Agustus 2024

No	Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1	Biaya Bahan Baku		Rp450.000.000
2	Biaya Tenaga Kerja	Rp117.000.000	
3	Biaya Listrik & Air	Rp3.000.000	
4	Biaya Bahan Penolong		Rp108.450.000
5	Biaya Depresiasi	Rp2.194.000	
6	Biaya Makan & Rokok		Rp64.350.000
7	Biaya Perawatan Mesin	Rp2.502.000	
	Biaya Angkut & Transportasi	Rp13.500.000	
	Total	Rp138.196.000	Rp622.800.000

Sumber: Data Yang Diolah Periode Juni-Agustus/2024

Berdasarkan Tabel 10 diatas pada rincian biaya tetap dan biaya variabel periode Juni, Juli, dan Agustus 2024. Untuk biaya bahan baku, biaya bahan penolong , dan biaya lain-lain masuk ke biaya variabel, karena biaya yang berubah seiring dengan perubahan jumlah produksi atau penjualan. Dan untuk biaya tenaga kerja, biaya listrik & air, biaya depresiasi, biaya perawatan mesin, dan biaya angkut & transportasi masuk ke biaya tetap. Karena biaya yang tidak berubah terlepas dari jumlah produksi atau penjualan yang dilakukan dalam suatu periode.

Harga Jual

Harga jual adalah jumlah uang yang ditetapkan oleh penjual sebagai imbalan untuk suatu produk atau jasa ketika dijual kepada pembeli. Usaha pabrik tahu sederhana di Desa Cahaya Negeri, Kabupaten Seluma, menjual tahu dalam satuan per cetak dengan harga Rp45.000. Pabrik ini bertindak sebagai distributor yang memasok tahu kepada produsen lain atau usaha terkait, sehingga berperan sebagai pemasok utama dalam rantai distribusi produk tahu di wilayah tersebut. Usaha pabrik tahu sederhana di Desa Cahaya Negeri, Kabupaten Seluma, menjual tahu seharga Rp45.000 per unit dengan penjualan harian mencapai 200 unit. Dengan jumlah ini, pendapatan per hari dari penjualan tahu mencapai Rp9.000.000. Dengan penjualan tahu harian sebanyak 200 unit seharga Rp45.000 per unit, usaha pabrik

tahu sederhana di Desa Cahaya Negeri, Kabupaten Seluma, memiliki pendapatan sekitar Rp270.000.000 setiap bulannya, Karena penjualan konsisten selama tiga bulan, pendapatan totalnya mencapai sekitar Rp810.000.000.

Tabel 3 Laporan Jumlah Kedelai Yang Di Produksi Dan Tahu Yang Diperolehpada Usaha Pabrik Tahu Sederhana Periode Juni, Juli, Dan Agustus 2024

No	Bulan	Kedelai Yang Diproduksi (kg)	Tahu Yang Diperoleh (Unit)
1	Juni	15.000	6.000
2	Juli	15.000	6.000
3	Agustus	15.000	6.000
	Total	Rp45.000	18000

Tabel 4 Laporan Penjualan Pada Usaha Pabrik Tahu Sederha Di Cahaya Negeri Kab. Seluma Periode Juni, Juli, Dan Agustus 2024

No	Bulan	Harga Jual/Unit	Total Yang Terjual	Total Penjualan
1	Juni	Rp45.000	6.000 Unit	Rp270.000.000
2	Juli	Rp45.000	6.000 Unit	Rp270.000.000
3	Agustus	Rp45.000	6.000 Unit	Rp270.000.000
	Total	Rp135.000	18.000 Unit	Rp810.000.000

Menggunakan perhitungan

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Perunit} - \text{Biaya Variabel Perunit}}$$

Perhitungan Biaya Variabel Per Unit

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Unit Yang Diproduksi}}$$

Perhitungan BEP (Rp)

BEP (Rp) = BEP (unit) x Harga Jual Per Unit

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{P}}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel Perunit}}{\text{Harga Jual Perunit}}}$$

Perhitungan Titik Impas Bep Selama Periode Juni, Juli, Agustus

Untuk menghitung apakah usaha pabrik tahu sudah mencapai *Break Even Point* (BEP), dengan menggunakan rumus dasar BEP dalam unit, yaitu :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Perunit} - \text{Biaya Variabel Perunit}}$$

Biaya Tetap =Rp138.196.000

Harga Jual Per Unit = Rp45.000

Total Biaya Vriabel = Rp622.800.000

Jumlah Unit Yang Di Produksi = 18.000 Unit

Perhitungan Biaya Variabel Per Unit

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Unit Yang Diproduksi}}$$

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \frac{\text{Rp. 622.800.000}}{18.000 \text{ Unit}}$$

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \text{Rp. 34.600}$$

Perhitungan BEP (Unit)

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Rp. 138.196.000}}{\text{Rp. 45.000} - \text{Rp. 34.600}} \\ \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Rp. 138.196.000}}{\text{Rp. 10.400}} \\ \text{BEP (Unit)} &= 13.288 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Jadi pabrik tahu akan mencapai BEP setelah menjual sekitar 13.288 Unit Tahu.

Perhitungan BEP (Rp)

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \text{BEP (unit)} \times \text{Harga Jual Per Unit} \\ \text{BEP (Rp)} &= 13.288 \text{ Unit} \times \text{Rp.45.000} = \text{Rp.598.960.000} \\ \text{Total Pendapatan} &= \text{Jumlah Unit Terjual} \times \text{Harga Jual Per unit} \\ \text{Total Pendapatan} &= 18.000 \times \text{Rp.45.000} = \text{Rp.810.000.00} \\ \text{Total Biaya} &= \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel} \\ \text{Total Biaya} &= \text{Rp.138.196.000} + \text{Rp.622.800.000} \\ \text{Total Biaya} &= \text{Rp.760.996.000} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan bersih} &= \text{Total pendapatan} - \text{Total Biaya} \\ \text{Keuntungan bersih} &= \text{Rp.810.000.00} - \text{Rp.760.996.000} \\ \text{Keuntungan bersih} &= \text{Rp.49.004.000} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin Profit} &= \frac{\text{Keuntungan Bersih}}{\text{Pendapatan}} \times 100\% \\ \text{Margin Profit} &= \frac{\text{Rp. 49.004.000}}{\text{Rp. 810.000.000}} \times 100\% \\ \text{Margin Profit} &= 6,05 \% \end{aligned}$$

Maka : Pendapatan yang Diperlukan untuk BEP (Rupiah): Rp598.960.000, Pendapatan saat ini (18.000 unit x Rp45.000): Rp810.000.000, Karena pendapatan dari penjualan 18.000 unit (Rp810.000.000) sudah melebihi BEP (Rp49.004.000), maka usaha Pabrik Tahu Sederhana di Cahaya Negeri Kabupaten Seluma sudah mencapai dan melewati titik impas, menghasilkan keuntungan. Keuntungan bersih adalah Rp49.004.000. Margin profit sekitar 6,05% menunjukkan bahwa sekitar 6,05% dari pendapatan merupakan keuntungan bersih setelah dikurangi total biaya.

Perhitungan *Break Event point* (PerBulan)

Menentukan biaya variabel per unit dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

BEP(Unit)

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Unit Yang Diproduksi}} \\ \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Rp. 207.600.000}}{6.000 \text{ Unit}} \\ \text{BEP (Unit)} &= \text{Rp. 34.600} \end{aligned}$$

Setelah diketahui biaya variabel perunit

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

Keterangan:

FC = Total Biaya Tetap
P = Harga Jual Perunit
VC = Biaya Variabel Perunit

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{Rp. 46.065.333}}{\text{Rp. 45.000} - \text{Rp. 34.600}}$$

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{Rp. 46.065.333}}{\text{Rp. 10.400}}$$

$$\text{BEP (Q)} = 4.429 \text{ Unit}$$

Agar mencapai titik impas Usaha Pabrik Tahu Sederhana Di Cahaya Negeri Kabupaten Seluma perlu menjual sekitar 4.429 unit tahu dalam sebulan untuk menutupi semua biaya tetap dan biaya variabel. Dibawah jumlah ini umkm pabrik tahu sederhana akan mengalami kerugian , jika diatas jumlah ini perusahaan akan mperoleh keuntungan.

Perhitungan *Break Even Point* dalam Rupiah

Untuk mengetahui jumlah penjualan *break even point* perunit dalam rupiah dapat diketahui dengan menggunakan rumus, dan perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{P}}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel Perunit}}{\text{Harga Jual Perunit}}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Rp 46.065.333}}{1 - \frac{\text{Rp 34.600}}{\text{Rp 45.000}}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Rp 46.065.333}}{1 - 0,7689}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Rp 46.065.333}}{0,2311}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \text{Rp.199.321.152}$$

Jadi BEP dalam Rupiah (Rp199.321.152), ini berarti bahwa untuk mencapai titik impas, total penjualan dalam rupiah harus mencapai jumlah Rp199.321.152.

Tabel 4 Pembuktian BEP Periode 1 Bulan 2024

Penjualan	Rp.199.330.735
Biaya variabel (34.600 x 4.429,3)	(Rp153.253.780)
Margin Kontribusi	Rp46.065.333
Biaya Tetap	(Rp46.065.333)
Laba	0

Hasil Data Yang Diolah Periode 1 Bulan

Jadi usaha pabrik tahu sederhana di Cahaya Negeri Kabupaten Seluma mengalami keadaan impas (BEP) ketika menjual tahu sebanyak 4.177 unit dan pada saat penjualan sebesar Rp.199.321.152.

Perhitungan *Break Even Point* (Unit) Per 3 Bulan

Biaya variabel per unit periode 3 bulan :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Unit Yang Diproduksi}}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Rp. 622.800.000}}{18.000 \text{ Unit}}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \text{Rp. 34.600}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Rp. 138.196.000}}{\text{Rp. 45.000} - \text{34.600}}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Rp. 138.196.000}}{\text{Rp 10.400}}$$

BEP (Unit) = 13.288 Unit

BEP Unit menunjukkan bahwa Pabrik Tahu Sederhana harus memproduksi dan menjual setidaknya 13.288 unit tahu dalam 3 bulan agar mencapai titik impas.

Perhitungan *Break Even Point* (Rp) Per 3 Bulan

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel Perunit}}{\text{Harga Jual Perunit}}} \\ \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp. 138.196.000}}{1 - \frac{\text{Rp 34.600}}{\text{Rp 45.000}}} \\ \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp. 138.196.000}}{1 - 0,7689} \\ \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp. 138.196.000}}{0,2311} \\ \text{BEP (Rp)} &= \text{Rp. 597.992.211} \end{aligned}$$

BEP dalam Rupiah adalah sekitar Rp 597.992.211. Ini berarti perusahaan harus mencapai penjualan sebesar Rp597.992.211. Untuk mencapai titik impas dalam 3 bulan pada periode Juni, Juli, dan Agustus 2024.

Tabel 5 Pembuktian BEP Periode Juni-Agustus (3 Bulan) 2024

Penjualan	Rp 597.992.211
Biaya Variabel (Rp 34.600 x 13.288 Unit)	(Rp459.764.800)
Margin Kontribusi	Rp138.196.000
Biaya Tetap	(Rp 138.196.000)
Laba	0

Hasil Data Yang Diolah Periode Juni-Agustus (3 Bulan) 2024

Jadi Usaha Pabrik Tahu Sederhana di Cahaya Negeri Kabupaten Seluma mengalami keadaan impas (BEP) ketika menjual sebanyak 13.288 unit dan pada saat penjualan sebesar Rp.597.992.211. selama periode 3 bulan dari bulan Juni, Juli, dan Agustus 2024.

Margin Of Safety

Margin Of Safety = Penjualan Yang Dianggarkan - Penjualan BEP

Margin Of Safety = Rp270.000.000 – Rp.199.330.735

= Rp.70.669.265

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Penjualan Dianggarkan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan Dianggarkan}} \times 100\%$$

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Rp.270.000.000} - \text{Rp.199.330.735}}{\text{Rp.270.000.000}} \times 100\%$$

$$\text{Margin Of Safety} = 26,17\%$$

Perusahaan memiliki 26,17% *Margin Of Safety*, yang menunjukkan bahwa penjualan dapat menurun hingga 26,17% sebelum mencapai titik impas.

Tabel 6 Laporan Laba/Rugi Usaha Pabrik Tahu Sederhana Per 1 Bulan 2024

Penjualan (6.000 x 45.000)	Rp. 270.000.000
Biaya Variabel	(Rp207.600.000)
Laba Kontribusi	Rp. 62.400.000
Biaya Tetap	(Rp.46.065.333)
Jumlah	Rp. 16.334.667

Hasil Data Yang Diolah Periode 1 Bulan 2024

Laba Bersih Yang Diharapkan

Kenaikan Laba yang diinginkan = 20% x Laba Bersih

$$= 20\% \times \text{Rp. } 16.334.667$$

$$= \text{Rp. } 3.266.933$$

Maka Laba yang diharapkan = Kenaikan Laba + Laba Bersih
 = Rp. 3.266.933 + Rp. 17.711.334
 = Rp. 19.601.600

Jadi, pada usaha pabrik tahu sederhana Harus melakukan penjualan sebesar :

Penjualan = Biaya Variabel + Biaya Tetap + Laba Bersih Yang Diharapkan

$$\text{Rp.}45.000 = \text{Rp}207.600.000 + \text{Rp.}46.065.333 + \text{Rp. } 19.601.600$$

$$\text{Rp.}45.000 = \text{Rp. } 273.266.933$$

$$\text{Unit} = \frac{\text{Rp. } 273.266.933}{\text{Rp. } 45.000}$$

$$\text{Unit} = 6.073 \text{ Unit}$$

Tabel 7 Perencanaan Laba 20% BEP

Penjualan (6073 x 45.000)	Rp. 273.285.000
Biaya Variabel	(Rp207.600.000)
Laba Kontribusi	Rp. 65.685.000
Biaya Tetap	(Rp. 46.065.333)
Jumlah	Rp. 19.619.667

Hasil Data Yang Diolah Perencanaan Laba Periode 1 Bulan 2024

Berdasarkan Tabel 4.14 diatas. Jadi volume penjualan jika untuk mendapatkan laba sebesar 20% dari laba bersih yang telah diperoleh sebelumnya dari laba bersih yang diperoleh sebelumnya adalah sebesar Rp. 273.285.000 atau sama dengan 6.073 unit.

Tabel 8 Perbandingan Perencanaan Laba BEP 20% Dengan Laba Bersih Pabrik Tahu Sederhana

BEP 20%		Laba Bersih 6,44% Pabrik Tahu Sederhana	
Penjualan (6073x45.000)	Rp273.285.000	Penjualan (6.000x45.000)	Rp270.000.000
Biaya Variabel	(Rp207.600.00)	Total Biaya Produksi Tahu	(Rp253.665.333)
Laba Kontribusi	Rp.65.685.000		
Biaya Tetap	(Rp.46.065.333)		
Jumlah	RP.19.619.667	Jumlah	Rp. 16.334.667

Hasil Data Yang Diolah Perbandingan Perencanaan Laba Periode 1 bulan

Berdasarkan Tabel 4.15 diatas, dengan perencanaan laba 20%, dengan rincian membuat biaya variabel dan biaya tetap. Jumlah biaya variabel dalam satu bulan sebesar Rp.207.600.000, dan biaya tetap sebesar Rp.46.065.333, penjualan diatas adalah penjualan menurut perhitungan BEP unit untuk mencapai target laba 20%. Pemilik usaha pabrik tahu sederhana tidak menghitung biaya tetap dan biaya variabel, Pemilik usaha pabrik tahu sederhana hanya menghitung pengeluaran dan pemasukan. Laba bersih pemilik usaha pabrik tahu sederhana sebesar Rp.16.334.667, atau 6,44% pendapatn dari total biaya produksi tahu selama periode satu bulan. Perencanaan laba BEP 20% layak diterapkan pada usaha pabrik tahu sederhana karena mampu memberikan target yang jelas untuk mencapai laba. Dengan penjualan sebesar Rp273.285.000 atau 6.073 cetak per bulan, usaha dapat menutupi semua biaya dan memperoleh keuntungan 20%. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa usaha ini mampu mencapai titik impas dan menghasilkan laba positif, sehingga mengurangi risiko kerugian dan memungkinkan perencanaan keuangan yang lebih efisien. Hal ini menjadikan usaha lebih stabil dan berpotensi berkembang di masa depan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Usaha pabrik tahu sederhana di Desa Cahaya Negeri, Kabupaten Seluma, telah mencapai titik impas (Break Even Point/BEP), baik dalam penjualan unit maupun pendapatan rupiah. Berdasarkan perhitungan, BEP bulanan tercapai saat penjualan mencapai sekitar 4.429 unit tahu atau sebesar Rp199.330.735 per bulan. Untuk periode tiga bulan, usaha ini mencapai BEP dengan menjual 13.288

unit tahu atau menghasilkan penjualan sebesar Rp597.992.211. Total penjualan aktual selama tiga bulan (18.000 unit) telah melampaui BEP, sehingga usaha memperoleh laba bersih sebesar Rp49.004.000, dengan margin profit sebesar 6,05%.

2. Perencanaan laba dengan 20% pada usaha pabrik tahu sederhana menunjukkan bahwa usaha ini berpotensi untuk meningkatkan keuntungan bersih hingga 20% dari laba bersih saat ini. Berdasarkan analisis, target laba sebesar Rp19.601.600 per bulan dapat tercapai dengan meningkatkan penjualan bulanan menjadi sekitar 6.073 unit atau setara dengan pendapatan Rp273.266.933.

Saran

Untuk Menentukan Target Penjualan Gunakan hasil perhitungan BEP sebagai acuan jumlah unit tahu yang harus terjual setiap bulan agar tidak mengalami kerugian. Ini akan membantu menetapkan target penjualan yang realistis. Pemasaran yang tepat akan meningkatkan volume penjualan dan membantu usaha mencapai BEP dengan lebih cepat di bulan-bulan mendatang. Usaha pabrik tahu perlu memperluas jangkauan distribusi ke area lain di Kabupaten selama atau kota sekitar agar dapat meningkatkan pendapatan. Kebiasaan dengan lebih banyak distributor atau penjual tahu dipasar tradisional dapat menjadi strategi yang efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Rahmady, A. R., & Guntur, S. M. (2021). Analisis Titik Impas (Break Even Point) pada UKM Produksi Tahu Kecamatan Tembilihan Hulu. *Jurnal Analisis Manajemen*, 7(2), 179–201.
- Ali, M. (2018). Analisis Break Event Point (Bep) Pada Pabrik Gula Di Kabupaten Takalar. *Skripsi*, 1(1), 1–73.
- Andriani, D. (2023). Prospek Usaha Kecil Menengah (UKM) Tahun 2023. *Jurnal Ilmu Ekonomi Pembangunan*, 19(01), 17–22.
- Apriliawati, S. &. (2022). Bab II Landasan Teori. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- 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. <https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25>
- Henny Hidayati Putri, R. P. (2020). Analisis Break Even Point (Titik Impas) Pada Usaha Tahu Sumedang Di Graha Prima Bekasi. *REsearch Gate, Desember*.
- Juita, E. (2023). *Analisis Perhitungan Break Even Point Konsinyasi Kemitraan Pada Peternakan Ayam Broiler Pak Nadi Di Kota Bengkulu* (E. B. 03 N. 2023 Juita (ed.)).
- Matuankotta, F., & Luturmas, J. (2023). Analisa Break Even Point Produk Jus Pala Pada UD. Tomasiwa Desa Morela Kecamatan Leihitu. *Jurnal Administrasi Terapan*, 2(2).
- PARLUS;, T. A., & PARLUS;, T. A. (2023). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu Beta Kupang*. http://skripsi.undana.ac.id/index.php?p=show_detail&id=18022&keywords=
- Rizal, E. (2019). *Analisis Break Even Point Dalam Perencanaan Laba Pada Usaha Pembuatan Bakso Di Rumah Bakso Bengkulu Kelurahan Panorama Kecamatan Singaran Pati Kota Bengkulu*.
- Safitri, W., Herlin, H., & Rahman, A. (2024). Analisis Break Even Point dan Margin of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Tahu Sumber Mulya Kota Bengkulu. *Miftah : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(1), 29–45. <https://doi.org/10.61231/miftah.v2i1.243>
- Siregar, S. (2019). *Analisis Pengaruh Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Kalbe farma, Tbk Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia*. 1–49.
- ZUHRA, S. A. (2023). *Analisis Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) UD. Bintang Tempe di Gampong Tanjong Indah Kec. Ingin Jaya Kab. Aceh Besar Dalam Meningkatkan Kemashlahatan Perekonomian Para Pekerja*. 5, 1–14. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK558907/>
- Handayani, wilda tri. (2023). Analisis Break Even Point. *Analisis Laporan Keuangan*, 147.
- Rahmady, A. R., & Guntur, S. M. (2021). Analisis Titik Impas (Break Even Point) pada UKM Produksi Tahu Kecamatan Tembilihan Hulu. *Jurnal Analisis Manajemen*, 7(2), 179–201.