

Analisis *Break-Event-Point* dalam Penentuan Target Laba Produksi pada Usaha Kue Bapilin Dua Saudara

**Mega Rahmi^{1*}, Bintang Syafni², Desi Wulandari³, Dheva Valencia⁴,
Vickry Adha Yurdeka Maulana⁵, Yosep Eka Putra⁶**

^{1,2,3,4,5} Program Studi Akuntansi Syariah, Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar, Indonesia

⁶ Akademi Keuangan Dan Perbankan Padang, Indonesia

*Corresponding Author: megarahmi@uinmybatusangkar.ac.id

Received: 13/10/2024 | Accepted: 18/12/2024 | Publication: 23/12/2024

Abstract : This research explores the application of Break-Even-Point (BEP) analysis in setting financial strategies for small businesses, specifically the Bapilin Dua Saudara cake business. Using the Cost-Volume-Profit (CVP) approach, this study aims to determine the break-even point as well as the profit target that can be achieved through optimizing production volume, managing costs, and setting selling prices. Data was collected through interviews, observations, and documentation studies to ensure a comprehensive analysis. The results show that the utilization of BEP analysis allows entrepreneurs to understand the interrelationship between cost and revenue elements, so that they can design production strategies that are efficient and adaptive to market dynamics. This research confirms the importance of BEP-based financial analysis as a strategic profit planning tool to support small business sustainability and growth.

Keywords : Break Even Point, Profit Planning, Profit Target

PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis, memiliki pemahaman yang kuat tentang perencanaan keuangan adalah salah satu kunci keberhasilan. Analisis break even point (BEP) adalah bagian penting dari perencanaan ini. Pelaku usaha dapat mengetahui titik impas, yaitu kondisi di mana total pendapatan sebanding dengan total biaya, melalui analisis BEP. Pengusaha dapat membuat rencana untuk mencapai target laba mereka dengan memahami BEP.

Karena persaingan pasar dan harga bahan baku yang tidak stabil, usaha kue "Bapilin Dua Saudara" menghadapi tantangan utama dalam mencapai target laba produksi. Untuk menetapkan harga jual yang sesuai dan volume produksi minimal, perhitungan BEP yang tepat sangat penting bagi usaha rumahan yang sedang berkembang. Dalam artikel ini, penulis akan membahas bagaimana analisis ini dapat membantu mencapai target laba yang diharapkan, serta masalah dan solusi yang dihadapi saat menerapkannya.

Analisis *cost volume profit* (CVP) adalah cara untuk memahami keterkaitan antara biaya, volume, dan keuntungan. Pengambilan keputusan tentang harga jual, pengendalian biaya, dan penetapan target volume untuk mencapai profitabilitas sangat membantu dengan teknik ini. Analisis CVP mencakup komponen utama seperti biaya tetap, biaya variabel, harga jual per unit, margin kontribusi, titik impas, dan laba yang diinginkan. Analisis CVP dilakukan dengan tujuan untuk menentukan total unit produk yang perlu



dijual supaya dapat menentukan kuantitas produk yang harus diproduksi untuk mencapai keuntungan yang diinginkan.

Kondisi *Break Even Point* (BEP) adalah ketika pendapatan total sebanding dengan biaya total, sehingga perusahaan tidak mengalami keuntungan atau kerugian. Menurut Garisson dan Noreen, BEP adalah salah satu pendekatan analisis keuangan yang digunakan untuk menentukan produksi minimum atau penjualan yang diperlukan perusahaan untuk menghindari kerugian. Target laba adalah komponen penting dari strategi bisnis. Target laba industri kuliner biasanya didasarkan pada proyeksi sendiri, efektifitas biaya produksi, dan dinamik pasar.

Profit planning adalah proses merancang strategi untuk mencapai target laba perusahaan. Proses ini harus dilakukan dengan secara sistematis karena merupakan bagian penting dari manajemen keuangan. Sangat penting bagi bisnis untuk bertahan dan berkembang, perencanaan laba memiliki beberapa tujuan utama. Meningkatkan profitabilitas pelaku usaha adalah salah satu tujuan utamanya. Pelaku usaha dapat meningkatkan peluang untuk mencapai target laba mereka dengan membuat rencana laba yang efektif. Hal ini tidak hanya menghasilkan uang, tetapi juga memberikan dasar yang kuat untuk pengembangan.

Biaya adalah komponen penting yang menentukan keberhasilan sebuah perusahaan. Oleh karena itu, sangat penting untuk memahami istilah "biaya", yang dapat memiliki makna yang berbeda-beda tergantung pada disiplin ilmu mana yang menggunakannya. Biaya adalah jumlah uang tunai atau setara uang tunai yang dikeluarkan untuk membeli barang atau jasa yang diharapkan akan bermanfaat bagi perusahaan baik sekarang maupun di masa depan. (Rizqi 2022)

Biaya tetap adalah biaya yang berkaitan dengan kapasitas atau volume. Ini karena pemahaman tentang karakteristik dan spesifikasi biaya sangat penting dalam proses, pengendalian biaya perencanaan, dan produksi atau penentuan pengambilan keputusan. (Siddik 2019)

Biaya dalam pengertian biaya (*cost*) adalah istilah yang mengacu pada pengorbanan suatu sumber daya ekonomi atau dalam bentuk uang tunai untuk mencapai tujuan tertentu, baik yang telah terjadi maupun yang akan terjadi.

Biaya dalam pengertian *expense* (*Expens*) atau yang dalam bahasa Indonesia berarti beban adalah biaya yang sudah menghasilkan keuntungan tetapi saat ini telah habis manfaatnya. Biaya tidak digunakan atau belum digunakan di sisi lain, dianggap sebagai aset. (Anike Sherly, Madona Sri, Yenti Elfina 2024)

METODE PENELITIAN

Metode penelitian kualitatif digunakan dalam penelitian ini. Tujuannya adalah untuk menerapkan strategi meningkatkan keuntungan yang melibatkan analisis *cost-volume-profit* (CVP) dalam dengan mengumpulkan data deskriptif. Proses wawancara, observasi, serta analisis dokumentasi digunakan untuk mendapatkan informasi tentang masalah penelitian.

Metode analisis yang dikenal sebagai *break even point* (BEP) meneliti hubungan antara profitabilitas dan volume penjualan. Analisis ini, juga dikenal sebagai "titik impas", digunakan untuk menentukan kapan penjualan dapat menutupi semua biaya. Ini juga menunjukkan keuntungan dan kerugian usaha jika penjualan melebihi atau kurang dari titik impas. Dalam situasi di mana usaha tidak menghasilkan keuntungan atau kerugian, hanya cukup untuk membayar biaya operasional dari hasil penjualan. (Jamaluddin 2023)

Analisis *break even point*, yang dikenal sebagaimana analisis balik modal, adalah alat yang sangat penting bagi bisnis untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang berbagai aspek kinerja finansial. Usaha dapat menghitung banyak hal penting yang berkaitan dengan penjualan dan produksi dengan menggunakan rumus BEP. Mengetahui jumlah penjualan terendah yang perlu dicapai oleh usaha kue bapilin dua bersaudara untuk menghindari kerugian merupakan tujuan utama analisis BEP. Jumlah penjualan minimum ini juga menunjukkan jumlah produksi minimum yang diperlukan. (Nasser 2021)

Dengan mempertimbangkan keterkaitan antara harga jual, volume penjualan, dan biaya, analisis CVP membantu manajer merencanakan keuntungan. Manajer dapat menentukan tingkat penjualan yang dibutuhkan untuk meraih target keuntungan dengan mengetahui titik impas.. (Muliati 2024)

Analisis data menggunakan pendekatan CVP dengan cara menghitung BEP.

$$\text{Rumus BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$$

Margin kontribusi adalah jumlah pendapatan penjualan yang tersisa setelah dikurangi biaya variabel penuh yang dimanfaatkan untuk menambah biaya tetap dan keuntungan operasional. (Zuhroh 2024)

Margin Kontribusi per Unit = Harga Jual per Unit – Biaya Variabel per Unit (Puyo 2024)

Target laba dihitung dengan cara sebagai berikut:

$$\text{Target Laba} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi Perunit}}$$

Profit planning, juga dikenal sebagai "perencanaan laba", adalah proses membuat strategi untuk mencapai tujuan laba usaha. Proses ini harus dilakukan dengan cara yang terorganisir karena merupakan komponen penting dari manajemen keuangan.

Sangat penting bagi usaha untuk bertahan dan berkembang, perencanaan laba memiliki beberapa tujuan utama. Meningkatkan profitabilitas usaha adalah salah satu tujuan utamanya. Usaha memiliki kemungkinan yang lebih tinggi untuk mencapai target laba dengan membuat rencana laba yang efektif. Hal ini tidak hanya menghasilkan uang, tetapi juga memberikan dasar yang kuat untuk pengembangan. (Winanto 2024)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini pendekatan persamaan digunakan. Ini berarti bahwa total laba dari hasil penjualan bersih dikurangi total biaya, atau laba dapat digambarkan dalam persamaan. (Kholmi 2019)

Kue bapilin dua bersaudara adalah objek penelitian ini karena ciri khasnya. Penelitian ini juga dibatasi untuk 1 unit produk dari berbagai jenis. Biaya yang diperlukan untuk memproduksi kue bapilin dua bersaudara adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Data Biaya Rutin



Data Biaya Tetap	
Kue Bapilin Dua Bersaudara	
Keterangan	Jumlah
Gas	Rp 46.000
Kayu Bakar	Rp 160.000
Listrik	Rp 30.000
Plastik	Rp 15.000
Penyusutan Peralatan	Rp 50.000
Total Biaya Tetap	Rp 301.000

Tabel di atas menguraikan biaya rutin yang diperlukan untuk membuat kue bapilin tanpa memperhitungkan jumlah kue yang dibuat. Biaya tetap ini mencakup biaya seperti gas, kayu bakar, plastic, dan listrik. Untuk menjaga produksi kue bapilin tetap berjalan, setiap bulan pemilik usaha harus membayar biaya dasar sebesar Rp 301.000

Tabel 2. Data Biaya Variabel

Data Biaya Variabel	
Kue Bapilin Dua Bersaudara	
Biaya Bahan Baku (BBB)	
Keterangan	Jumlah
Tepung	Rp 1.920.000
Telur	Rp 400.000
Minyak	Rp 1.360.000
Gula	Rp 1.040.000
Pengembang	Rp 20.000
Santan	Rp 200.000
Garam	Rp 10.000
Total Biaya Bahan Baku (BBB)	Rp 4.950.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)	
Pekerja	Rp 1.200.000
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)	Rp 1.200.000
Biaya Overhead Pabrik (BOP)	
Karet	Rp 7.000
Stiker	Rp 6.000
Total Biaya Overhead Pabrik (BOP)	Rp 13.000
Total Biaya Variabel	Rp 6.163.000

Tabel ini menunjukkan biaya variabel yang termasuk bahan baku utama yaitu tepung, bahan tambahan seperti telur dan gula, dan bahan untuk kemasan yaitu karet dan stiker. Produksi kue bapilin menghabiskan total Rp 6.163.000 dalam biaya variabel.

Berikut adalah penjualan pada laba kondisi normal usaha:

Perhitungan

Tabel 3. Laba Normal
Produksi 800 Bungkus

Penjualan	Rp 10.000	Rp 8.000.000
Biaya Variabel	Rp 7.704	(Rp 6.163.000)



Margin Kontribusi	Rp 2.296	Rp 1.836.800
Biaya Tetap		(Rp 301.000)
Laba		Rp 1.535.800

Dalam analisis keuangan untuk produksi kue bapilin, untuk memproduksi 800 unit menunjukkan potensi pendapatan yang signifikan. Setiap bungkus dijual dengan harga jual Rp 10.000, sehingga total pendapatan penjualan mencapai Rp 8.000.000. Namun, biaya variabel yang dikeluarkan untuk memproduksi 800 unit adalah Rp 7.704/bungkus dengan total Rp 6.163.000, yang mencakup bahan baku utama, bahan tambahan, dan kemasan. Dengan kontribusi margin sebesar Rp 2.296/unit, total kontribusi margin menjadi Rp 1.836.800. Di sisi lain, biaya tetap yang harus ditanggung setiap bulan adalah Rp 301.000. Setelah memperhitungkan semua biaya, laba bersih yang diperoleh dari produksi kue bapilin adalah Rp 1.535.800. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun terdapat berbagai biaya yang dikeluarkan, usaha ini masih mampu memberikan keuntungan dan memiliki potensi untuk berkembang lebih lanjut dengan manajemen biaya yang baik dan strategi pemasaran yang efektif.

Penghitungan Titik Impas (*Break Even Point*)

$$\text{Titik Impas (*Break Even Point*)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Perunit}} = \frac{\text{Rp 301.000}}{\text{Rp 2.296}} = 131 \text{ Bungkus}$$

Tabel 4. Titik Impas

Penjualan	Rp 1.310.000
Biaya Variabel	(Rp 1.009.224)
Margin Kontribusi	Rp 301.000
Biaya Tetap	Rp 301.000
Laba	0

Titik impas adalah kondisi di mana total pendapatan sebanding dengan total biaya, yang berarti usaha kue bapilin dua bersaudara tidak mendapatkan kondisi keuntungan ataupun kerugian. Perhitungan titik impas sangat penting untuk menunjukkan jumlah produksi yang perlu dijual agar semua biaya dapat ditutup. Dalam perhitungan ini, kontribusi margin, yaitu perbedaan antara harga jual per unit dengan variabel biaya per unit, menggambarkan seberapa besar kontribusi setiap unit guna menanggung biaya tetap. Dalam contoh ini kontribusi margin per unit adalah Rp 2.296. Dengan total biaya tetap sebesar Rp 301.000, titik impas terhitung menjadi 131, yang menunjukkan bahwa perusahaan perlu menjual 131 bungkus produk untuk mencapai titik impas. Verifikasi dilakukan dengan menghitung total penjualan pada titik impas (131 bungkus x Rp 10.000/unit = Rp 1.310.000) dan total biaya variabel (131 bungkus x Rp 7.704/unit = Rp 1.009.224), menghasilkan kontribusi margin total sebesar Rp 301.000. Karena angka ini hampir sama dengan biaya tetap (Rp 301.000), dapat disimpulkan bahwa dengan penjualan 131 bungkus, perusahaan telah mencapai titik impas.

Perhitungan Target Laba

Target Laba sekitar Rp 2.000.000

$$\text{Target Laba} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi Perunit}} = \frac{\text{Rp 301.000} + \text{Rp 2.000.000}}{\text{Rp 2.296}} = \frac{\text{Rp 2.301.000}}{\text{Rp 2.296}} = 1.002$$



Tabel 5. Target Laba

Penjualan	Rp 10.020.000
Biaya Variabel	(Rp 7.719.408)
Margin Kontribusi	Rp 2.300.592
Biaya Tetap	(Rp 301.000)
Target Laba	Rp 2.000.000

Perhitungan ini bertujuan untuk menentukan jumlah bungkus produk yang harus dijual agar usaha kue bapilin dua bersaudara dapat mencapai keuntungan yang diinginkan, yaitu sebesar Rp 2.000.000. Langkah pertama adalah menentukan total biaya yang harus ditanggung, mencakup biaya tetap sebesar Rp 301.000 dan target laba Rp 2.000.000, sehingga total biaya yang harus dicapai adalah Rp 2.300.592. Selanjutnya, perusahaan perlu mempertimbangkan kontribusi margin dari setiap bungkus produk, yaitu sebesar Rp 2.296, untuk menentukan jumlah bungkus yang harus dijual. Oleh karena itu, perusahaan harus menjual sebanyak 1.002 bungkus untuk menutupi total biaya tersebut. Jika perusahaan berhasil menjual 1.002 bungkus, total penjualannya akan mencapai Rp 10.020.000, sedangkan total biaya variabelnya adalah Rp 7.719.408. Total kontribusi margin dari penjualan tersebut adalah Rp 2.300.592, dan setelah pengurangan biaya tetap sebesar Rp 301.000, laba yang diperoleh adalah Rp 2.000.000, sesuai dengan target yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa untuk mencapai target laba sebesar Rp 2.000.000, perusahaan perlu menjual 1.002 bungkus produk, yang menunjukkan bahwa penjualan harus meningkat dari titik impas sebelumnya yang hanya 131 bungkus supaya usaha kue bapili dua bersaudara bisa mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi.

KESIMPULAN

Penelitian ini menyoroti betapa krusialnya analisis *break even point* dalam perencanaan keuangan bagi usaha kecil, terutama dalam menetapkan target laba yang realistis. Dengan menerapkan pendekatan *cost-volume-profit* (CVP), usaha kue bapilin dua bersaudara dapat dengan efektif mengidentifikasi titik impas untuk produksi dan penjualan mereka. Hal ini memungkinkan mereka untuk merancang strategi laba yang efisien meskipun terdapat berbagai tantangan, seperti melemahnya harga bahan baku dan tingkat persaingan di pasar.

Hasil dari perhitungan yang dilakukan menunjukkan bahwa usaha ini dapat mencapai laba yang diinginkan dengan melakukan penyesuaian terhadap volume produksi serta struktur biaya yang ada. Analisis BEP memberikan wawasan penting bagi usaha untuk mendapatkan pengetahuan tentang keterkaitan antara biaya tetap, biaya *variable*, harga jual, dan volume penjualan. Dalam pemahaman mengenai penelitian ini, pengusaha dapat mengambil keputusan yang tepat dan baik dalam menentukan harga jual, dan volume penjualan. Penelitian ini juga menekankan pentingnya perencanaan laba yang terstruktur sebagai langkah strategi untuk meningkatkan profitabilitas dan keinginan bisnis di tengah dinamika pasar yang selalu berubah. Dengan demikian, penggunaan analisis BEP tidak hanya membantu mencapai keseimbangan finansial, tetapi juga berfungsi sebagai alat bantu dalam merencanakan langkah-langkah strategi untuk masa depan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Anike Sherly, Madona Sri, Yenti Elfina, Rahmi Mega. 2024. "Metode Full Costing Untuk Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kerupuk Kulit Peto Guguk Ketitiran Batusangkar" 4 (1): 55–72.
- Jamaluddin. 2023. *Manajemen Keuangan : Ringkasan Teori, Soal Dan Penyelesain*. Edited by Wahyu Kurniawadi. Jawa Tengah: Wawasan Ilmu.
- Kholmi, Masiyah. 2019. *Akuntansi Manajemen. Universitas Muhammadiyah Malang*. malang.
- Muliati, Ni Ketut. 2024. *Buku Ajar Akuntansi Biaya 2*. Edited by Elfitra. 1st ed. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Nasser, Abdul. 2021. *Akuntansi Manajemen Teori Dan Praktik*. Medan: CV. Merdeka Kreasi Groub.
- Puyo, Marten. 2024. *Akuntansi Manajemen (Teknik & Penerapan Strategi)*. Yogyakarta: Depublish Digital.
- Rizqi, Muhammad Nur. 2022. *Akuntansi Manajemen (Pendekatan Konseptual)*. Edited by Hartini. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Siddik, Sa'adah. 2019. *Akuntansi Manajemen*. Palembang: CV. Rariz Grafika.
- Winanto, Ahmad. 2024. *Buku Ajar Akuntansi Manajemen*. Edited by Efitra. 1st ed. jambi: Sonpedia, Publishing.
- Zuhroh, Diana. 2024. *Buku Ajar Akuntansi Manajemen*. Edited by Sepriano. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.