



## ANALISIS *BREAK EVEN POINT*(BEP) SEBAGAI PERENCANAAN LABA POP ICE IBU VIVI DI KOTA SORONG

Universitas Victory Sorong

Susana Magdalena Welly Muskita<sup>1</sup>·Marice Yosefin Maniburi<sup>2</sup>·  
Andhini Permatasari<sup>3</sup>·Zemy<sup>4</sup>·Ijel<sup>5</sup>·Rais<sup>6</sup>·Dhestella Yosephina Aronggear<sup>7</sup>

Email: muskitasusan@gmail.com<sup>1</sup>

### ABSTRAK

Penelitian yang menunjukkan perolehan hasil dari perhitungan Break Event point (BEP). Perhitungan break even point untuk perencanaan laba pop ice ibu vivi yang bertujuan agar dapat mengetahui laba yang diperoleh oleh tempat usaha tersebut. Metode yang digunakan dalam penelitian ini ialah metode kuantitatif yang melibatkan survei langsung dengan teknik tanya jawab kepada pemilik tempat usaha tersebut. Dari penelitian yang kami lakukan ini juga kami dapat memberitahukan kepada tempat usaha tersebut manfaat yang dari perhitungan break event point yang kami lakukan.

**Kata kunci :** Perencanaan laba, Break Even Poin

### ABSTRACT

*Research showing the results obtained from Break Event point (BEP) calculations. Calculation of break even points for Mrs. Vivi's pop ice profit planning which aims to find out the profit earned by the business place. The method used in this research is a quantitative method which involves direct surveys with question and answer techniques to the owners of the business premises. From the research we conducted, we were also able to inform the business premises of the benefits of the break event point calculations we carried out.*

**Keywords:** *Profil planning, Break even points*

### 1. Pendahuluan

Saat ini perkembangan dunia usaha sangat pesat, sehingga menyebabkan para produsen harus melakukan beberapa perencanaan yang matang sebelum kemudian akhirnya memutuskan untuk membuka usaha. Tujuan dari adanya sebuah usaha yaitu berupa laba atau keuntungan yang diperoleh agar usaha mampu bersaing dengan usaha lainnya, usaha tersebut harus mampu meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam menjalankan usahanya. Sehingga jika usaha mampu meningkatkan efektifitas dan efisiensi maka akan menarik pelanggan untuk dapat membeli produk itu, Selain dapat menarik pelanggan juga akan menjadikan usaha menjadi market leader dari produk yang ditawarkan.

Perencanaan laba yang diinginkan oleh sebuah usaha harus bisa melakukan perencanaan yang tepat untuk menghasilkan laba yang diinginkan. Untuk dapat mengetahui berapa volume yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian, dibutuhkan suatu alat analisis yang dapat memberikan informasi mengenai perencanaan penjualan. Alat analisis yang dapat digunakan untuk memberikan informasi tersebut yaitu *Break Even Point* (BEP) yang sering disebut dengan titik impas, dimana usaha mengalami suatu keadaan tidak untung dan tidak rugi. *Break Even Point* adalah perhitungan yang dapat membantu pengusah dalam melakukan perencanaan penjualan, dengan tujuan yang telah ditetapkan. Sehingga volum penjualan yang harus direncanakan dan diaplikasikan didalam suatu kegiatan usaha, dapat terukur dengan maksimal.



Menurut (Kalam.2016) Break Even Point (BEP) dapat diartikan sebagai suatu titik atau tidak memperoleh keuntungan dan kerugian. Dengan kata lain keuntungan atau kerugian sama dengan nol. Apabila penjualan hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita kerugian. Dan sebaliknya akan memperoleh memperoleh keuntungan, bila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus di keluarkan. Analisa Break even mempunyai hubungan yang sangat erat dengan program budget, walaupun analisa Break even dapat diterapkan dengan data historis, tetapi akan sangat berguna bagi manajemen kalau diterapkan pada data taksiran periode yang akan datang. Analisis Break even secara umum dapat memberikan informasi kepada pimpinan, bagaimana pola hubungan antara volume penjualan, cost/biaya, dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada level penjualan tertentu.

Pop ice sendiri merupakan minuman yang di gemari oleh banyak anak-anak kecil ada juga orang dewasa yang masih menyukai pop ice, karena dengan harga terjangkau mereka dapat merasakan 1 cup dengan banyak topping. Pop Ice ini berada di kelurahan kofebu Kota Sorong. Usaha ini sudah banyak peminatan dikarenakan kompleks taman makam pahlawan cukup ramai bahkan orang-orang yang sudah merasakan pop ice ini dengan berbagai varian rasa. Kendala yang dialami saat proses penjualan adalah musim hujan, saat musim hujan penjualan pop ice akan menurun karena dingin otomatis pembeli tidak akan membeli minuman dingin, kendala berikut adalah tempat penjualan ibu vivi ini juga sangat rawan karena banyak sekali terjadi kasus kekerasan di daerah tersebut otomatis pada saat terjadi kekacauan warung ibu vivi ini tidak dapat menjul seperti biasanya.

warung kecil seperti warung ibu vivi beroperasi dalam skala yang sangat terbatas, sehingga ibu vivi mungkin lebih fokus pada kelangsungan operasional harian daripada menganalisis detail keuangan secara mendalam. Ibu vivi hanya mencatat pemasukan dan pengeluaran sederhana tanpa menghitung BEP secara formal. Ibu vivi tidak memiliki sumber daya atau pengetahuan yang cukup untuk melakukan analisis keuangan yang lebih kompleks seperti menghitung BEP. Mereka lebih cenderung fokus pada pendapatan langsung dan pengeluaran kas sehari-hari, yang dianggap lebih praktis.

Biaya tetap yang ada pada warung ibu vivi seringkali tidak sebesar perusahaan besar. Banyak biaya yang lebih bersifat variabel, seperti biaya bahan baku yang dapat berubah-ubah tergantung volume penjualan, sehingga perhitungan BEP menjadi kurang relevan dalam kondisi tersebut. Ibu vivi biasanya mengandalkan pengelolaan yang sederhana, di mana ibu vivi mengandalkan pengalamannya untuk mengetahui kapan mereka mendapat keuntungan. Mereka lebih cenderung menggunakan pendekatan berbasis pengalaman daripada analisis yang lebih rumit. Bisnis kecil seperti warung ibu Vivi sering kali lebih fleksibel dalam menyesuaikan harga atau mengurangi biaya berdasarkan kondisi pasar atau permintaan, sehingga perhitungan BEP mungkin dianggap terlalu statis dan kurang berguna dalam menghadapi dinamika pasar sehari-hari.

Namun, meskipun warung kecil tidak selalu menggunakan BEP secara formal, prinsip dasar dari BEP—yakni mengetahui titik di mana pendapatan menutupi biaya—masih bisa diterapkan secara intuitif oleh pemilik usaha.

## **2. Tinjauan Pustaka**

### **a. Perencanaan Laba**

Perencanaan tepat bisa diperoleh melalui pertimbangan keadaan masa depan, terutama ketika rencana maupun aktivitas yang terlaksana dan periode sekarang ini ketika rencana sedang dikembangkan (Handoko, 2017). Perencanaan umumnya berisikan rumusan tujuan kegiatan, ini mempersiapkan program rinci kegiatan serta strategi jangka panjang maupun jangka pendek untuk mencapai tujuan tertentu. Pencapaian tujuan perusahaan didukung dengan perencanaan yang baik agar bisa menunjang tugas manajemen. Perencanaan memiliki peran penting dalam keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan demi menjaga keberlanjutan, serta perencanaan penjualan maupun perencanaan laba. Secara umum tujuan perusahaan, yaitu guna memperoleh keuntungan yang optimal dan meningkatkan nilai perusahaan. Perencanaan penjualan dan perencanaan laba saling berkaitan, karena sebelum menentukan perencanaan penjualan perusahaan harus menetapkan



perencanaan keuntungannya.

**b. Indikator *Break even point (BEP)***

Untuk melakukan perencanaan laba dengan metode *break even point* menggunakan rumus pendekatan sistematis menurut Bambang R. (2016: 215-21

$$BEP^{Unit} = \frac{Biaya\ Tetap}{Harga\ jual\ per\ unit - Biaya\ variabel\ Per\ unit}$$

Ket :

BEP = *Break Even Point*

FC = *Fixed Cost*/Biaya Tetap

VC = *Variabel Cost*/Biaya Variabel

P = *Price*/Harga

S = *Sales*/Penjualan

$$BEP^{(RUPIAH)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Ket :

BEP = *Break Even Point*

FC = *Fixed Cost*/Biaya Tetap

VC = *Variabel Cost*/Biaya Variabel

P = *Price*/Harga

S = *Sales*/Penjualan

**3. Metode Penelitian**

Lokasi Penelitian ini dilakukan di kompleks taman makam Pahlawan Kelurahan Koverbu Kota Sorong, Papua Barat Daya. Pendekatan kuantitatif dalam Usaha Pop Ice Ibu Vivi menggunakan data numerik untuk menganalisis titik impas yang diperlukan untuk mencapai kondisi keuangan yang seimbang antara pendapatan dan biaya. Penelitian ini akan menggunakan rumus *BEP* dalam unit dan *BEP* dalam rupiah menurut Bambang R. (2016: 215-216) untuk menghitung jumlah produk yang harus dijual serta total pendapatan yang dibutuhkan agar usaha tersebut tidak mengalami kerugian. Populasi dalam penelitian ini hanya dilakukan di warung ibu vivi yang terlibat langsung dalam operasional dan pengelolaan usaha tersebut. Sedangkan sampel dalam penelitian ini adalah pemilik dari Usaha pop ice ibu vivi yang akan diambil untuk dianalisis lebih lanjut. Pemilihan sampel dapat dilakukan dengan menggunakan metode purposive sampling, di mana peneliti memilih pemilik atau individu yang memiliki pengetahuan dan peran penting dalam pengelolaan usaha. Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah observasi, wawancara dan dokumentasi.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif yang dimana menurut Ridwan (2016: 11), deskriptif adalah metode penelitian yang digunakan untuk menggambarkan atau menjelaskan suatu keadaan, fenomena, atau kejadian yang terjadi pada saat penelitian berlangsung tanpa memberikan perlakuan khusus terhadap objek penelitian. Penelitian deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas, terperinci, dan faktual mengenai situasi yang sedang diteliti berdasarkan data yang telah dikumpulkan. Pendekatan ini sering digunakan untuk menganalisis data kuantitatif maupun kualitatif,



sehingga hasilnya dapat memberikan informasi yang informatif dan objektif. Lalu mengolah dan menghitung data menggunakan rumus *BEP* menurut Bambang R. (2016: 215-216) sebagai berikut:

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

Ket :

*BEP* = *Break Even Point*

*FC* = *Fixed Cost*/Biaya Tetap

*VC* = *Variabel Cost*/Biaya Variabel

*P* = *Price*/Harga

*S* = *Sales*/Penjualan

$$BEP^{(RUPIAH)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Ket :

*BEP* = *Break Even Point*

*FC* = *Fixed Cost*/Biaya Tetap

*VC* = *Variabel Cost*/Biaya Variabel

*P* = *Price*/Harga

*S* = *Sales*/Penjualan

#### 4. Hasil dan Pembahasan

Berikut adalah hasil penelitian tentang perencanaan laba dari usaha Pop ice ibu vivi dengan menggunakan metode break even point sebagai berikut :

##### HASIL PENELITIAN BULAN NOVEMBER 2024

###### 1. Data Biaya Tetap dan Variabel Dalam bulan November 2024

###### a. Biaya Tetap

Biaya listrik : Rp 400.000/bulan

###### b. Biaya Variabel

Biaya total bahan-bahan : Rp .3.535.000

**Tabel. 1.1**

**Pop ice ibu vivi Bulan November 2024**

Nama Barang	Harga	Jumlah dipakai	Total Biaya
<b>Pop ice coklat</b>	15.000	90 Renteng	1.350.000
<b>Sedotan 1bal</b>	25.000	1 bal	25.000
<b>meses</b>	30.000	3 Kg	90.000
<b>kacang</b>	30.000	3 Kg	90.000



<b>Susu kaleng</b>	10.000	10 kaleng	100.000
<b>Keju procis</b>	10.000	5	80.000
<b>cup</b>	20.000	90 lusin	1.800.00

**Data biaya bahan-bahan baku pada usaha pop ice**

Pop ice ibu vivi dijual dengan harga Rp 5.000/cap penghasilan pop ice ibu vivi sebesar Rp 180.000/hari jadi dalam satu bulan mencapai 1.080 cup dengan total pendapatan sebesar Rp 5.400.000/bulan

**Tabel. 1.2**  
**Perencanaan laba Pop Ice ibu vivi Bulan November 2024**

<b>uget penjualan 1.080 @Rp 5000</b>	<b>Rp 5.400.000</b>
<b>Biaya tetap</b>	
<b>Biaya listrik</b>	Rp 400.000
<b>Total biaya tetap</b>	Rp 400.000
<b>Biaya variabel</b>	
<b>Biaya bahan baku</b>	Rp 3. 535.000
<b>Total biaya variabel</b>	Rp 3.535.000
<b>Total biaya tetap dari biaya variabel</b>	Rp (3.936.000)
<b>Laba yang di bugetkan</b>	Rp 1.465.000

Berikut ini perhitungan *BEP* usaha Pop ice ibu vivi Periode November 2024 yang diuraikan sebagai berikut:

Diketahui:

Kapasitas produksi: 1.080 cup  
 Harga jual per-unit: Rp 5.000  
 Bugdet penjualan: (1.080x5.000) = 5.400.000  
 Biaya tetap/unit: 400.000/1.080 = 370  
 Biaya variabel/unit: 3.535.000/1.080 = 3.273

Penyelesaian:

$$BEP^{UNIT} = \frac{400.000}{5.000 - 3.273}$$

$$BEP^{UNIT} = \frac{400.000}{1.277}$$

$$BEP^{UNIT} = 313,23$$



$$BEP^{(RUPIAH)} = \frac{4000.000}{1 - \frac{3.273}{5.400.000}}$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = \frac{400.000}{1 - 0,07}$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = \frac{400.000}{0,93}$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = 430,107,527$$

Dari hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa apabila usaha pop ice ibu vivi mengharapkan keuntungan pada bulan November 2024 maka Perusahaan harus mampu menjual 1.080 cup dengan harga per unit satuan 5.000, maka pengusaha akan mencapai keuntungan diatas titik impas sebesar Rp 430,107,527

**HASIL PENELITIAN BULAN DESEMBER 2024**

2. Data Biaya Tetap dan Variabel Dalam bulan Desember 2024

c. Biaya Tetap

Biaya listrik : Rp 400.000/bulan

d. Biaya Variabel

Biaya total bahan-bahan : Rp 4.713.000

**Tabel 1.3**

**Pop ice ibu vivi bulan Desember 2024**

Nama barang	Harga	Jumlah dipakai	Total biaya
<b>Pop ice</b>	15.000	120.000 reteng	Rp 1.800.000
<b>Sedotan pop ice</b>	25.000	1 bal	Rp 25.000
<b>Meses</b>	30.000	4 kg	Rp 120.000
<b>Kacang</b>	30.000	4 kg	Rp 120.000
<b>Susu kaleng</b>	10.000	12 kaleng	Rp 120.000
<b>Keju procil</b>	16.000	8	Rp 128.000
<b>cap</b>	20.000	120 lusin	Rp 2.400.000
			Rp 4.713.000

**Data biaya bahan-bahan baku pada usaha ibu vivi**

Pop ice ibu vivi dijual dengan harga Rp 5.000/cup penghasilan pop ice sebesar 1.440 cup dan pendapatan ibu vivi dapatkan dalam 1bulan sebesar Rp 7.200.000



**Tabel 1.4**  
**Perencanaan laba Pop Ice ibu vivi Bulan Desember 2024**

<b>udget penjualan 1.440 @Rp 5000</b>	<b>Rp 7.200.000</b>
<b>Biaya tetap</b>	
<b>Biaya listrik</b>	Rp 400.000
<b>Total biaya tetap</b>	Rp 400.000
<b>Biaya variabel</b>	
<b>Biaya bahan baku</b>	Rp 4.713.000
<b>Total biaya variabel</b>	Rp 4.713.000
<b>Total biaya tetap dari biaya variabel</b>	Rp (5.113.000)
<b>Laba yang di bugetkan</b>	<b>Rp 2.087.000</b>

Berikut ini perhitungan *BEP* usaha Pop ice ibu vivi Periode Desember 2024 yang diuraikan sebagai berikut:

Diketahui:

Kapasitas produksi: 1.440 cup  
 Harga jual per-unit: Rp 5.000  
 Budget penjualan:  $(1.440 \times 5.000) = 7.200.000$   
 Biaya tetap/unit:  $400.000 / 1.440 = 277$   
 Biaya variabel/unit:  $4.713.000 / 1.440 = 3.272$

Penyelesaian:

$$BEP^{UNIT} = \frac{400.000}{5.000 - 3.272}$$

$$BEP^{UNIT} = \frac{400.000}{1.278}$$

$$BEP^{UNIT} = 312,98$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = \frac{400.000}{1 - \frac{3.272}{7.200.000}}$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = \frac{400.000}{1 - 0,05}$$



$$\text{BEP}^{(\text{RUPIAH})} = \frac{400.000}{0,95}$$

$$\text{BEP}^{(\text{RUPIAH})} = 421.052,632$$

Dari hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa apabila usaha pop ice ibu vivi mengharapkan keuntungan pada bulan Desember 2024 maka Perusahaan harus mampu menjual 1.440 cup dengan harga per unit satuan 5.000, maka pengusaha akan mencapai keuntungan diatas titik impas sebesar Rp 421.052,632

## 5. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data pada usaha pop ice ibu vivi di Kelurahan Koverbu, Kota Sorong. Dapat di simpulkan bahwa analisis break event point sangat penting bagi setiap usaha untuk memberikan pedoman kepada pengelola usaha untuk mengetahui pada tingkat penjualan berapa usaha tidak rugi, tapi belum memberikan keuntungan . selain itu dapat juga menjadi pedoman bagi pemilik usaha untuk mampu mencapai maupun melebihi nilai BEP yang ada untuk mencapai atau memperoleh laba yang di inginkan

Seperti analisis Break Even Point pada usaha pop ice ibu vivi diatas dinyatakan bahwa pada bulan bulan November 2024. titik impasnya berada pada 313,23 unit dengan tingkat penjualan sebesar Rp. 430.107,527 dan selama bulan November 1080 cup, pendapatannya sebesar Rp 5.400.000 maka tingkat keuntungannya adalah Rp Rp 1.465.000 Kemudian pada bulan Desember 2024, menunjukkan peningkatan kapasitas penjualan menjadi 1.440 cup dengan pendapatan kotornya sebesar Rp. 7.200.000, laba yang diperoleh adalah Rp. Rp 2.087.000. Titik impasnya berada pada 312,98 unit dengan penjualannya sebesar Rp 421.052,632 Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan laba pada bulan Desember peningkatan

## 6. Daftar Pustaka

- Answar. (2019) Pengaruh Kebijakan Manajemen Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan Sektor Property. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, 7(2), 178
- Aminus, R., & Sarina, R. (2022)."Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang". *Jurnal Manajemen*, 10(3).
- Bambang R. (2016). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Edisi 5. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Carter dan Usry. (2014) *Analisa Biaya Volume Laba Sebagai Alat Dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek*. 16-18
- Diana S. R. (2021) Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Golden Oliondo Nusantara Palembang. *Jurnal Manajemen*, 10(3), 356
- Diana, Shinta Rahma. (2021). "Analisis Laporan Keuangan dan Aplikasinya". Jakarta: Inmedia.
- Helmi Rony, *Akuntansi Biaya Pengantar untuk Perencanaan dan Pengendalian Biaya Produksi*.(Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia,1990).
- Kalam Mollah. 2016. Analisa Break-even Point Dan Net Present Value Berdasarkan Input Tarif Yang Berlaku Di Klinik Kesehatan Al-Jadid Surabaya. *Jurnal IPTEK*. Vol 20, No 2
- Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. (2020). ANALISIS PERHITUNGAN BEP (BREAK EVEN POINT) DAN MARGIN OF SAFETY DALAM PENENTUAN HARGA JUAL PADA USAHA KECIL MENENGAH. *Jurnal Ilmu Keuangan Dan Perbankan (JIKA)*, 9(2), 117-130.



- Lisa Novelsia Wattimena Dkk (2024). Tinjauan Terhadap Analisis Break Event Point Dalam Konteks Keberlanjutan Bisnis Pada “Usaha Pop Ice Smpn 1 Kota Sorong”. *Jurnal Jendela Ilmu*. Vol. 6, No. 1
- Lia Atthahira Rusadi. (2023). Analisis Perencanaan Laba Yang Diharapkan Menggunakan Analisis CVP(Cost Volume Profit)(Studi Kasus Pada PT Unilever Indonesia Tbk Periode 2019-2021) *EKALAYA Jurnal Ekonomi Akuntansi*. Vol.1, No 2.
- M. Kiswanto. (2010). PENGARUH KEPEMIMPINAN DAN KOMUNIKASI TERHADAP KINERJA KARYAWAN KALTIM POS SAMARINDA. *JURNAL EKSIS* Vol.6 No.1,
- Ridwan. (2016). *Belajar Mudah Penelitian untuk Guru, Karyawan, dan Peneliti Pemula*. Bandung: Alfabeta
- Sifrid S DKK (2015) Analisis Perencanaan Laba Perusahaan melalui Penerapan Break Even Point pada PT. Tira Austenite Tbk Bitung. *Jurnal Risel Ekonomi, Manajemen Bisnis dan Akuntansi*. vol. 3, no. 1
- Simamora, C. ., & Mulyani. (2022). Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Strategi Perencanaan Laba dan Perencanaan Penjualan bagi UMKM. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling (JPDK)*, 4(6), 13322–13330.
- Serly Surlialy.( 2017). Analisis Break-even Point Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan (Studi Kasus: PT. Kimia Farma). *Jurnal Ilmu Matematika dan Terapan*. Vol. 11. No.1
- Sugiono, 2003, *Metode Penelitian Administrasi*, Alfabet, Bandung.
- Yuliani, W. (2018). METODE PENELITIAN DESKRIPTIF KUALITATIF DALAM PERSPEKTIF BIMBINGAN DAN KONSELING. *Quanta : Jurnal Kajian Bimbingan Dan Konseling Dalam Pendidikan*, 2(2), 83–91.