

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DALAM MENDORONG OPTIMALISASI LABA MENUJU KEMANDIRIAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH

Ruslang T^{1*}, Sudirman²

¹Program Studi Ekonomi Pembangunan, Universitas Muhammadiyah Parepare, Indonesia

²Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Parepare, Indonesia

*Corresponding author e-mail: ruslangt@umpar.ac.id

ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan salah satu bagian penting dalam menopang perekonomian daerah dan dapat meningkatkan laju pertumbuhan perekonomian Masyarakat. Strategi yang tepat diterapkan untuk mengoptimalkan peningkatan volume penjualan serta optimalisasi laba setiap tahunnya adalah analisis break even point. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui apakah analisis break event point dapat digunakan dalam optimalisasi laba UMKM. Jenis penelitian yang digunakan adalah kuantitatif untuk melihat Break Even Point dalam Mendorong Optimalisasi Laba usaha UMKM. Penelitian ini dilakukan pada UD. Satu Putra Berlayar yang berdagang dalam bidang usaha Poles Beras (*Rice to Rice*). Variabel Penelitian penelitian meliputi *Fixed Cost* (Biaya Tetap), Variabel Cost (Biaya Variabel), Price Per Unit (P), dan *Sales volume* (Jumlah Penjualan). Analisa data yang digunakan yaitu analisa *Break Even Point* (BEP). UD. Satu Putra Berlayar berada pada *break event point* apabila menjual beras sebanyak 5.852,87kg dengan jumlah penjualan sebesar Rp.84.846.663,23. Artinya tingkat penjualan tersebut merupakan titik impas pada UD. Satu Putra Berlayar. Kesimpulan penelitian adalah bahwa apabila UD. Satu Putra Berlayar mau melakukan optimalisasi laba sebesar Rp10.000.000 maka penjualan minimal yang harus dilakukan adalah 6.563,29kg atau volume penjualan minimal Rp.95.145.324.

Kata Kunci: Break Event Point, Optimalisasi Laba, Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises are an important part of supporting the regional economy and can increase the rate of growth of the community's economy. The right strategy to implement to optimize the increase in sales volume and optimize profits every year is break even point analysis. The aim of the research is to find out whether break event point analysis can be used in profit optimization. The type of research used is quantitative to see Break Even Points in Encouraging Optimization of Business Profits. This research was conducted at UD. Satu Putra Berlayar is focused on the Rice to Rice business. Research variables include Fixed Cost, Variable Cost, Price Per Unit (P), and Sales Volume (Number of Sales). The data analysis used is Break Even Point (BEP) analysis. UD. Satu Putra Berlayar is at the break event point when it sells 5,852.87kg of rice with total sales of IDR 84,846,663.23. This means that the sales level is the break-even point for UD. Satu Putra Berlayar. The research conclusion is that if UD. Satu Putra Berlayar wants to optimize profits of IDR 10,000,000, so the minimum sales that must be made is 6,563.29kg or a minimum sales volume of IDR 95,145,324.

Keywords: Break Event Point, Profit Optimization, Micro Small and Medium Enterprises

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sebuah bagian vital dalam menopang perekonomian daerah dan bangsa dan dapat berkontribusi dalam meningkatkan laju pertumbuhan perekonomian masyarakat. Penciptaan lapangan kerja tidak hanya menjadi tanggungjawab pemerintah, akan tetapi UMKM juga mempunyai peran vital menciptakan lapangan kerja baru. "Unit-unit kerja baru yang didirikan oleh UKM senantiasa melibatkan tenaga kerja baru yang berpotensi meningkatkan pendapatan masyarakat (Nuzuliani, 2017). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) diharapkan dapat berperan sebagai salah satu pilar dalam mendukung pertumbuhan ekonomi Masyarakat Indonesia (Heryanto, 2023) (Damayanti & Rompis, 2021). Meski demikian, UMKM saat ini masih menghadapi berbagai tantangan dan persaingan yang ketat (Giovanni, Subianto, Sugiarti, & Utami, 2023). Persaingan yang intens dan perubahan cepat di dunia usaha seringkali membuat beberapa pelaku usaha mengalami



kerugian (Dasewicz, Simon, & R. Ramanujam, 2020).

UMKM memainkan peran vital untuk pencapaian tujuan *Sustainable Development Goals* (SDGs), dengan fokus utama pada pemberdayaan UMKM sebagai kunci untuk pembangunan berkelanjutan menuju 2030 (Giovanni, Subianto, Sugiarti, & Utami, 2023). Kerugian yang dialami UMKM sering kali disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk kurangnya pengetahuan tentang metode pengelolaan yang sistematis, khususnya dalam hal pengelolaan keuangan (Sari & Zuhri, 2021) (Khanifah & Nani, 2019). Sebagian besar UMKM bertujuan untuk mencapai profitabilitas yang memungkinkan mereka untuk memenuhi kebutuhan usaha dan pribadi mereka (Hullah & Makalalag, 2023) (Simamora & Muliyani, 2022).

Masalah utama yang dihadapi adalah meskipun banyak pelaku usaha berupaya untuk meraih keuntungan besar, kenyataannya sering kali hasil yang diperoleh justru tidak sesuai dengan harapan (Tania & Batu, Analisis Break Even Point pada UMKM “Tengteng Mamah Mimin” Desa Jayamulya Kabupaten Karawang, 2022). Berdasarkan wawancara dengan salah satu pelaku usaha, ditemukan bahwa sekitar 32,9% usaha terpaksa tutup karena kerugian atau penurunan laba, terutama pada tahap awal pendirian usaha. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa banyak pelaku UMKM menjalankan usaha hanya untuk memenuhi kebutuhan hidup (Majesty, Masinambow, & I. Sumual, 2023) dan kurangnya kemampuan dalam pengelolaan keuangan (Komala, 2022). Ketidakmampuan dalam mengelola keuangan berdampak pada perencanaan penjualan yang tidak optimal, sehingga mengakibatkan kerugian (Aswat & Hijriah, 2023) (Asghary et al., 2023). Oleh karena itu, dibutuhkan strategi atau alat yang efektif untuk membantu pelaku usaha dalam meningkatkan laba dan mencapai kemandirian usaha. Salah satu strategi yang terbukti efektif dalam meningkatkan volume penjualan dan laba tahunan adalah analisis *break even point* (Ritawiyati et al., 2019) (Fauzi, Rukmayani, Estevani, Gumelarasat, & Fahrezi, 2024). Analisis break even point dapat berfungsi sebagai alat untuk mengukur dan meningkatkan laba, serta mencegah kerugian (Supriadi, Nurulita, & Yefni, 2018) (Siswanto, 2018). Penelitian ini sejalan dengan fokus riset nasional yang tercantum dalam Rencana Induk Riset Nasional 2017-2045, terutama dalam topik kewirausahaan, koperasi, dan UMKM. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi bagaimana analisis break even point dapat mendorong optimalisasi laba dan kemandirian UMKM. Dengan demikian, rumusan masalah penelitian ini adalah apakah analisis break even point efektif dalam optimalisasi laba sehingga dapat mencapai kemandirian usaha bagi pelaku UMKM.

TINJAUAN PUSTAKA

Break Even Point

Menurut (Aminus & Sarina, 2022) menjelaskan bahwa analisis Break Even Point, atau yang umumnya disebut Titik Impas, merupakan sebuah metode yang dimanfaatkan untuk mengidentifikasi jumlah penjualan serta komposisi produk yang diperlukan untuk menutupi seluruh biaya dalam suatu periode tertentu. Titik impas tercapai ketika total biaya sama dengan total pendapatan, sehingga pada saat itu perusahaan tidak mengalami laba maupun kerugian."

(Kusumawardani & Alamsyah, 2020) menjelaskan bahwa analisis Break Even Point (BEP) merupakan kondisi di mana perusahaan beroperasi tanpa mengalami keuntungan atau kerugian. Pada titik ini, perusahaan mencapai keseimbangan di mana keuntungan dan kerugian sama-sama nol. Dengan kata lain, Break Even Point menunjukkan situasi di mana pendapatan dan biaya perusahaan seimbang, sehingga tidak ada laba maupun kerugian yang tercatat. Selain itu, analisis BEP menunjang kinerja manajemen untuk memahami bagaimana biaya berperilaku, menilai dampak perubahan biaya tetap dan variabel terhadap laba pada berbagai tingkat produksi, serta menentukan volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai keuntungan



optimal (Asyadi, Indahsari, Azizah, & Bastomi, 2023).

Analisis BEP adalah proses perhitungan yang dimanfaatkan manajemen dalam menentukan titik di mana perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan, sehingga pendapatan dan biaya berada dalam keseimbangan. Dengan kata lain, analisis ini menggambarkan hubungan antara biaya, volume penjualan, dan tingkat laba untuk posisi penjualan tertentu, sehingga sering disebut sebagai analisis biaya, volume, dan laba. Selain itu, analisis BEP sangat bermanfaat untuk menetapkan kebijakan perusahaan, baik bagi perusahaan yang sudah mapan maupun yang sedang merencanakan ekspansi operasi (Fauzi, Rukmayani, Estevani, Gumelarasat, & Fahrezi, 2024)

Laba

Laba merupakan suatu posisi keuntungan atau surplus, yang berarti adanya selisih positif antara total pendapatan dan total pengeluaran (Lowe, Chabrak, Dambrin, & Lorino, 2020). Konsep laba harus diterapkan secara konsisten untuk menjaga keberlanjutan perusahaan. (Setyowati & Susanto, 2022) menjelaskan bahwa laba juga mencerminkan kemampuan organisasi untuk mempengaruhi keputusan legislatif dan menentukan kebijakan yang berdampak pada lingkungan usaha perusahaan.

Laba menjadi fokus utama dalam industri disebabkan adanya perbedaan antara pendapatan dari suatu penjualan dan biaya telah dikeluarkan, sehingga perencanaan laba bergantung pada perencanaan aktifitas penjualan serta biaya (Khanifah & Nani, 2019). Manajemen laba merujuk pada upaya sengaja dari manajemen untuk mencapai keuntungan pribadi atau organisasi dalam proses pelaporan keuangan. Praktik manajemen laba dapat merugikan pihak eksternal perusahaan, karena informasi dari laporan keuangan yang terpengaruh oleh manajemen laba dapat menyebabkan kesalahan dalam pengambilan keputusan (Apriadi, Angelina, Firmansyah, & Trisnawati, 2022).

UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mempunyai peran vital dalam memperluas kesempatan kerja, meningkatkan pemerataan pendapatan, mendorong pertumbuhan dan perkembangan ekonomi, dan menjaga kondisi atau stabilitas ekonomi suatu bangsa (Utami, Sasmita, & Yusniar, 2022). Istilah UMKM merujuk pada kegiatan usaha yang dikelola oleh individu atau badan usaha yang didirikan oleh warga negara. UMKM berkontribusi signifikan terhadap perekonomian negara dengan memperkuat ekonomi masyarakat dan mendistribusikan pendapatan secara lebih merata (Aliyah, 2022).

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian pada penelitian ini yaitu studi kasus dengan jenis kuantitatif. Penelitian dilakukan untuk melihat BEP dalam mendorong optimalisasi atau peningkatan laba usaha UMKM khususnya usaha Poles Beras (*Rice to Rice*). Penelitian ini dilakukan pada Usaha Dagang Satu Putra Berlayar (UD. SPB) yang berberak dalam bidang usaha Poles Beras (*Rice to Rice*).

Variabel penelitian mencakup Biaya Variabel (Variable Cost), Biaya Tetap (Fixed Cost), Harga Per Unit (Price Per Unit), dan Volume Penjualan (Sales Volume). Biaya tetap adalah salah satu elemen yang diperhitungkan dalam analisis BEP, yang mencakup biaya yang tidak mengalami perubahan meskipun kegiatan produksi berlangsung atau tidak. Contoh biaya tetap di UD. Satu Putra Berlayar meliputi penyusutan mesin dan biaya tenaga kerja. Sebaliknya, biaya variabel bersifat dinamis dan akan meningkat seiring dengan peningkatan volume produksi. Di UD. Satu Putra Berlayar, biaya variabel termasuk biaya listrik dan harga bahan baku seperti



beras. Harga Per Unit adalah harga untuk setiap item yang diproduksi, yang dalam konteks UD. Satu Putra Berlayar mencakup harga jual beras putih, dedak beras, dan bubuk beras, dengan satuan kilogram. Volume Penjualan merujuk pada jumlah barang yang terjual dalam satuan ukuran tertentu, seperti kilogram untuk produk beras putih, dedak, dan bubuk beras.

Pengumpulan data yang diimplementasikan dalam penelitian ini mencakup beberapa cara seperti wawancara, dokumentasi dan observasi ke UD. Satu Putra Berlayar.

Analisa data yang digunakan yaitu analisa BEP pada UD. Satu Putra Berlayar, antara lain:

1. Break Even Point (BEP) dalam unit:

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

Keterangan:

BEP : Break Even Point
FC : Fixed Cost (Biaya tetap)
VC : Variabel Cost Per Unit
P : Price Per Unit

2. Break Even Point (BEP) dalam rupiah:

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

Keterangan:

BEP : Break Even Point
FC : Fixed Cost (Biaya tetap)
VC : Variabel Cost Per Unit
P : Price Per Unit

HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk menghitung Analisis Break Even Point di UD. Satu Putra Berlayar, langkah pertama adalah mengklarifikasi berbagai biaya dan sifatnya. Biaya-biaya ini dikategorikan sebagai biaya tetap dan biaya variabel. Selain itu, diperlukan penentuan volume penjualan dan harga perunit dari barang yang dipasarkan. Data yang digunakan dalam penelitian ini mencakup tahun 2024 dan dijelaskan sebagai berikut:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

a. Biaya Gaji Karyawan

Biaya gaji karyawan pada UD. Satu Putra Berlayar pada tahun 2024, terdiri dari gaji bulanan sebanyak Rp.3.350.000,- perorang yang jumlah tenaga kerja sebanyak 14 orang.



Tabel 1. Gaji karyawan UD. Satu Putra Berlayar

Tahun	Gaji /bulan (Rp)	Jumlah Karyawan	Total
2023	3.350.000,-	14 orang	Rp. 46.900.000,-

2. Biaya Penyusutan Mesin Produksi

Biaya penyusutan mesin pada UD. Satu Putra Berlayar dihitung menggunakan metode Straight Line. Metode ini menghitung penyusutan aset dengan asumsi bahwa nilai aset berkurang dengan persentase tetap setiap periode sepanjang umur ekonomis atau masa pemulihan modal aset tersebut. Untuk mesin di UD. Satu Putra Berlayar, nilai ekonomis dalam perhitungan penyusutan ditetapkan berdasarkan lama pemakaian dengan asumsi nilai akhir aset adalah nol. Berikut adalah perhitungan biaya penyusutan mesin produksi di UD. Satu Putra Berlayar

a. Mesin Poles

Mesin Ini digunakan untuk poles beras sehingga melahirkan hasil beras putih, dedak beras dan bubuk beras. Adapun mesin yang digunakan sebanyak 2 (dua) set. Harga perolehan mesin untuk 2 mesin poles seharga Rp.1.650.000.000,- umur ekonomis dari mesin tersebut adalah 9 (sembilan) tahun dan nilai akhir suatu aset senilai nol. Berikut diuraikan perhitungan biaya penyusutan mesin tersebut

$$\begin{aligned}
 &= \frac{I - SV}{n} \\
 &= \frac{1.650.000.000 - 0}{9} \\
 &= 183.333.333 / \text{Tahun} \\
 &= 15.277.777 / \text{Bulan}
 \end{aligned}$$

b. Mesin Pengemas

Mesin ini digunakan untuk melakukan pengemasan pada beras yang sudah dipoles. Jumlah mesin pengemasan sebanyak satu unit dengan perolehan harga sebesar Rp.425.000.000 umur ekonomis dari mesin tersebut 5 tahun dan nilai akhir suatu aset senilai nol (0).

$$\begin{aligned}
 &= \frac{I - SV}{n} \\
 &= \frac{425.000.000 - 0}{5} \\
 &= 85.000.000 / \text{Tahun} \\
 &= 7.083.333 / \text{Bulan}
 \end{aligned}$$



c. Armada / Mobil Truck

Mobil digunakan untuk mengangkut beras untuk dipasarkan pada UD. Satu Putra Berlayar adalah mobil truk sebanyak 3 unit. Harga pembelian 1 (satu) mobil truk sebesar Rp 315.000.000,- umur ekonomis masing-masing truk selama 6 tahun dengan nilai akhir suatu aset senilai nol (0).

$$= \frac{I - SV}{n}$$

$$= \frac{315.000.000 (3) - 0}{6}$$

$$= 157.500.000 / \text{Tahun}$$

$$= 13.125.000 / \text{Bulan}$$

Dari uraian diatas, nilai penyusutan mesin dari produksi pada UD. Satu Putra Berlayar per bulan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 2. Penyusutan mesin produksi dan peralatan penunjang

No	Uraian	Jumlah (Rp.)
1	Penyusutan mesin Poles	15.277.777
2	Penyusutan mesin Pengemasan	7.083.333
3	Penyusutan mobil/truck	13.125.000
	Total	35.486.110

Jumlah keseluruhan biaya tetap (Fixed Cost) pada UD. Satu Putra Berlayar sebesar:

$$= \text{Biaya gaji karyawan} + \text{Total biaya penyusutan}$$

$$= \text{Rp. } 46.900.000 + \text{Rp. } 35.486.110$$

$$= \text{Rp. } 82.386.110$$

3. Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Biaya variabel terbagi menjadi dua jenis: biaya variabel total dan biaya variabel per unit. Untuk melakukan analisis Break Even Point, penting untuk menentukan biaya variabel per unit dari produk, yang memerlukan perhitungan biaya variabel total terlebih dahulu. Berikut adalah jumlah biaya variabel total di UD. Satu Putra Berlayar:

a. Biaya Listrik

Listrik digunakan untuk mengoperasikan mesin poles dan mesin pengemasan, serta untuk penerangan maupun kebutuhan lainnya. Pengeluaran listrik pada UD. Satu Putra Berlayar setiap bulannya rata-rata Rp. 21.500.000,-

b. Harga beli beras

Harga beli beras per kg pada UD. Satu Putra Berlayar sebesar Rp. 10.500 per



kilogram. Dalam satu bulan pembelian beras mencapai Rp. 2.362.500.000.

Jumlah biaya variabel total adalah:

$$\begin{aligned}\text{Biaya variabel Total} &= \text{Jumlah biaya listrik} + \text{Jumlah harga beli gabah.} \\ &= \text{Rp. } 21.500.000 + \text{Rp. } 2.362.500.000 \\ &= \text{Rp. } 2.384.000.000\end{aligned}$$

Biaya variabel per unit untuk beras, dedak beras dan bubuk beras adalah:

1. Beras

$$\text{Biaya variable per unit} = \frac{\text{Jumlah Biaya Variabel}}{\text{Total Produksi}}$$

$$\text{Biaya variable per unit} = \frac{2.384.000.000}{225.000}$$

$$\text{Biaya variable per unit} = 10.595,55$$

$$\text{Biaya variable per unit} = \frac{10.595,55}{25}$$

$$\text{Biaya variable per unit} = 423,82/\text{kg}$$

2. Dedak beras

$$\text{Biaya variable per unit} = \frac{\text{Jumlah Biaya Variabel}}{\text{Total Produksi}}$$

$$\text{Biaya variable per unit} = \frac{2.384.000.000}{18.000}$$

$$\text{Biaya variable per unit} = 132.444,44$$

$$\text{Biaya variable per unit} = \frac{132.444,44}{25}$$

$$\text{Biaya variable per unit} = 5.297,77/\text{kg}$$

3. Bubuk beras

$$\text{Biaya variable per unit} = \frac{\text{Jumlah Biaya Variabel}}{\text{Total Produksi}}$$

$$\text{Biaya variable per unit} = \frac{2.384.000.000}{24000}$$



$$\text{Biaya variable per unit} = 99.333,33$$

$$\text{Biaya variable per unit} = \frac{10.595,55}{25}$$

$$\text{Biaya variable per unit} = 3,973,33/\text{kg}$$

c. Sales Volume (Jumlah Penjualan)

Volume penjualan beras, dedak beras dan bubuk beras yang terjual pada UD. Satu Putra Berlayar per bulan dalam satuan kilogram. Margin dari hasil penjualan merupakan keuntungan yang didapat oleh UD. Satu Putra Berlayar. Jumlah penjualan beras, dedak beras dan bubuk beras diuraikan pada tabel 3.

Tabel 3. Jumlah penjualan Beras, Dedak beras dan Bubuk Beras

No	Produk	Jumlah/kg	Harga (Rp.)
1	Beras Dedak	225.000	3.262.500.000
2	beras	18.000	63.900.000
3	Bubuk beras	24.000	192.000.000

d. Price Per Unit

Hasil produksi dari UD. Satu Putra Berlayar adalah beras, dedak beras dan bubuk beras dalam satuan kilogram sebagai berikut:

Tabel 4. Harga jual produk

No	Produk/Kg	Harga jual (Rp)
1.	Beras	Rp. 14.500,-
2.	Dedak Beras	Rp. 3.550,-
3.	Bubuk Beras	Rp. 8.000,-

e. Perhitungan Break Even Point (titik impas)

BEP merupakan titik di mana total penerimaan dan pengeluaran perusahaan sama, atau kondisi di mana pendapatan dari suatu penjualan mencukupi menanggung semua pengeluaran atau biaya usaha. Dengan kata lain, BEP merupakan titik di mana suatu usaha tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. BEP sering disebut juga sebagai titik impas dalam dunia bisnis. Analisis titik impas yaitu metode yang digunakan oleh manajer atau pemilik usaha untuk memutuskan besaran jumlah penjualan dan produksi yang diperlukan agar perusahaan tidak mengalami untung atau rugi. Secara sederhana, titik impas terjadi ketika pendapatan penjualan sama dengan total biaya atau saat margin kontribusi samadengan biaya tetap total (Simamora & Mulyani, 2022)

Sebelum melakukan perhitungan titik impas pada UD. Satu Putra Berlayar diperlukan data jumlah biaya atau pengeluaran yaitu biaya tetap



(Fixed cost), jumlah biaya variabel (variabel cost), jumlah penjualan (sales volume) dan harga beras putih, dedak dan bubuk (price per unit). biaya tersebut diuraikan pada table 5

Tabel 5. Jumlah biaya total dan penerimaan

Biaya Tetap (<i>Fixed Cost</i>)	Jumlah (Rp.)
1. Gaji karyawan	46.900.000,-
2. Penyusutan	35.486.110,-
Sub Total	82.386.110,-
Biaya Variabel (Variabel Cost)	
1. Biaya Listrik	21.750.000,-
2. Harga beli	2.362.500.000,-
Sub Total	2.384.000.000,-
Biaya Total	2.466.386.110,-
Biaya Variabel/ Unit	
1. Beras Putih/ kg	423,82,-
2. Dedak beras/ kg	5.297,77,-
3. Bubuk Beras/ kg	3,973,33,-
Sales Volume	
Price Per Unit	3.582.400.000,-
1. Beras	14.500,-
2. Dedak	3.550,-
3. Bubuk Beras	8.000,-

Berdasarkan data yang ada, perhitungan Break Even Point untuk penjualan produk di UD. Satu Putra Berlayar bertujuan untuk menentukan jumlah penjualan minimum yang diperlukan untuk menghindari kerugian. Namun, analisis Break Even Point tidak dapat diterapkan pada produk dedak beras dan bubuk beras karena harga jual kedua produk ini lebih rendah dibandingkan dengan biaya pengadaan beras. Untuk analisis BEP, biaya seharusnya lebih dibawah daripada harga jual agar dapat menentukan titik impas produk. Dengan demikian, dedak beras dan bubuk beras hanya dianggap sebagai output tambahan yang menghasilkan pendapatan tambahan bagi UD. Satu Putra Berlayar.

Analisis titik impas penjualan beras, dedak beras dan bubuk beras pada UD. Satu Putra Berlayar menggunakan analisis BEP sebagai berikut:



1. Break Event Point dalam unit:

$$\text{Break Event Point} = \frac{FC}{P - VC}$$

$$\text{Break Event Point} = \frac{82.386.110}{14.500 - 423,82}$$

$$\text{Break Event Point} = \frac{82.386.110}{14.076,18}$$

$$\text{Break Event Point} = 5.852,87 \text{ kg}$$

2. Break Event Point dalam Rupiah:

$$\text{Break Event Point} = \frac{FC}{1 - VC/P}$$

$$\text{Break Event Point} = \frac{82.386.110}{1 - 423,82/14.500}$$

$$\text{Break Event Point} = \frac{82.386.110}{1 - 0,029}$$

$$\text{Break Event Point} = 84.846.663,23$$

Dari perhitungan diatas dapat disimpulkan bahwa UD. Satu Putra Berlayar berada pada BEP apabila menjual beras sebanyak 5.852,87kg dengan jumlah penjualan sebesar Rp.84.846.663,23. Hal ini mengindikasikan bahwa penjualan seperti merupakan titik impas pada UD. Satu Putra Berlayar. Secara analisa perhitungan seperti dibawah ini:

Tabel 6. Tabel penjualan beras UD. Satu Putra Berlayar

Penjualan	5.852,87 x 14.500	84.866.615
Biaya Tetap	82.386.110	
Biaya Variabel	423,82 x 5.852,87	84.866.615
Laba		0



Dari hasil analisa perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa UD. Satu Putra Berlayar berada pada BEP apabila menjual beras sebanyak 5.852,87kg dengan jumlah penjualan sebesar Rp84.846.663,23. Hal ini menandakan bahwa untuk mencapai titik ampas dalam penjualan rupiah, produk bers putih harus mampu mencapai penjualan sebesar Rp84.846.663,23 atau sebanyak 5.852,87kg. Selain itu, hal tersebut mengindikasikan bahwa apabila UD. Satu Putra Berlayar mau memperoleh laba, maka UMKM tersebut harus melakukan penjualan beras putih diatas jumlah tersebut.

Hal ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Asyadi yang menemukan bahwa untuk mencapai suatu titik impas dalam penjualan rupiah, produk ayam geprek original harus mampu mencapai penjualan sebesar Rp 2.264.000 atau sebanyak 334 unit selama per bulan dan untuk mendapatkan laba maka produk ayam geprek original harus mampu melakukan penjualan di atas angka tersebut (Asyadi, Indahsari, Azizah, & Bastomi, 2023). Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang menemukan bahwa keuntungan dapat diperoleh apabila produk yang dihasilkan oleh Rice Milling Machine dapat terjual melebihi dari data diatas (Purnomo & Pujiono, 2023)

f. Analisis BEP untuk Optimalisasi Laba

Perencanaan penjualan apabila ingin melakukan optimalisasi laba tertentu, misalnya diharapkan laba sebesar 10.000.000, maka penjualan minimum yang harus dilakukan yaitu:

1. Penjualan Minimum dalam unit:

$$\text{Analisis BEP (dalam Unit)} = \frac{\text{FC} + \text{Laba}}{\text{P} - \text{VC}}$$

$$\text{Analisis BEP (dalam Unit)} = \frac{82.386.110 + 10.000.000}{14.500 - 423,82}$$

$$\text{Analisis BEP (dalam Unit)} = \frac{92.386.110}{14.076,18}$$

$$\text{Analisis BEP (dalam Unit)} = 6.563,29 \text{ kg}$$

Hal ini menandakan bahwa penjualan minimal yang harus dilakukan adalah 6.563,29kg agar dapat memperoleh keuntungan Rp.10.000.000,-

2. Break Event Point dalam Rupiah:

$$\text{Break Event Point} = \frac{\text{FC} + \text{Laba}}{1 - \text{VC}/\text{P}}$$

$$\text{Break Event Point} = \frac{82.386.110 + 10.000.000}{1 - 423,82/ 14.500}$$



$$\text{Break Event Point} = \frac{92.386.110}{1 - 0,029}$$

$$\text{Break Event Point} = 95.145.324$$

Hal ini menandakan bahwa volume penjualan minimal Rp.95.145.324 untuk memperoleh keuntungan Rp.10.000.000. Hasil di atas menunjukkan bahwa apabila UD. Satu Putra Berlayar mau melakukan optimalisasi laba sebesar Rp10.000.000 maka penjualan minimal beras sebanyak 6.563,29kg atau sebesar Rp.95.145.324.

Hasil penelitian ini konsisten dengan temuan (Rusmiati, Syam, & Amalia, 2022), yang menunjukkan bahwa RM. Berkah Cahaya perlu menjual 2.795 porsi ayam bakar dan 6.363 porsi sop tulang sapi untuk menghindari kerugian. Untuk meningkatkan laba, penjualan harus melebihi jumlah tersebut. Sebuah perusahaan yang ingin mencapai target laba tertentu harus menjual produk melebihi jumlah yang diperlukan untuk mencapai BEP. Perusahaan harus terlebih dahulu menetapkan target penjualan jika ingin merencanakan laba (Aminus & Sarina, 2022). Pernyataan ini juga didukung oleh (Yuningsih, Firmansyah, & Fithri, 2024), yang mengungkapkan bahwa untuk memperoleh keuntungan yang diinginkan, perusahaan harus menjual produk lebih banyak dari titik BEP. Oleh karena itu, analisis BEP sebaiknya digunakan sebagai alat perencanaan laba karena membantu dalam mengetahui korelasi antara biaya, volume penjualan, dan dampaknya terhadap laba perusahaan (Masyita, 2019)

PENUTUP

Simpulan dan Saran

Implementasi BEP, UD. Satu Putra Berlayar dapat menentukan volume penjualan yang diinginkan dalam rangka pencapaian laba sesuai perencanaan. Perusahaan sebaiknya memanfaatkan analisis seperti ini sebagai sebuah cara dalam melakukan perencanaan laba yang efektif pada masa yang akan mendatang. Berdasarkan perhitungan analisis BEP di atas, baik dalam hitungan unit maupun hitungan rupiah atas kegiatan penjualan produk beras putih, UD. Satu Putra Berlayar dapat menentukan jumlah keuntungan atas penjualan produknya yaitu setelah penjualan sebanyak 5.852,87kg atau setelah diperoleh nilai penjualan dalam rupiah sebesar Rp.84.846.663,-. Hasil di atas menunjukkan bahwa apabila UD. Satu Putra Berlayar mau melakukan optimalisasi laba sebesar Rp10.000.000 maka penjualan minimal yang harus dilakukan adalah 6.563,29kg atau volume penjualan minimal Rp.95.145.324.

Untuk menghindari kerugian pada UD. Satu Putra Berlayar harus mampu melakukan penjualan sesuai dengan analisis break event point. Untuk mendapatkan keuntungan yang direncanakan atau untuk dapat memaksimalkan laba, sebaiknya UD. Satu Putra Berlayar memaksimalkan marketing dari produk yang telah dihasilkan.

Ucapan Terima Kasih

Kami tim peneliti dari Universitas Muhammadiyah Parepare mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak khususnya kepada Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRPM) Kemendikbudristek RI atas pendanaan Penelitian pada Tahun 2024.



DAFTAR PUSTAKA

- Aliyah, A. H. (2022). PERAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT. *Ilmu Ekonomi*, 3, 64-72.
- Aminus, R., & Sarina, R. (2022). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. GOLDEN OILINDO NUSANTARA PALEMBANG. *Jurnal Manajemen*, 10, 354-374.
- Apriadi, R., Angelina, R. P., Firmansyah, A., & Trisnawati, E. (2022). MANAJEMEN LABA DAN KARAKTERISTIK PERUSAHAAN SEKTOR BARANG KONSUMSI BARANG DI INDONESIA. *Pajak dan Keuangan Negara*, 3, 305-315.
- Aswat, I., & Hijriah, A. (2023). BAGAIMANA PENGOPTIMALAN MANAJEMEN ASET DAPAT MENINGKATKAN LABA PERUSAHAAN. *Audit dan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura*, 12, 37-49.
- Asyadi, E. A., Indahsari, S. R., Azizah, N. I., & Bastomi, M. (2023). Analisis Break Event Point Pada UMKM Ayam Geprek Pak Iwan. *Jurnal Pelita Manajemen*, 115-122.
- Damayanti, R., & Rompis, A. I. (2021). Penguatan Peran UMKM melalui Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1, 379-390.
- Dasewicz, A., Simon, J., & R. Ramanujam, S. (2020). Financing Small Business Is Critical for a Strong Post-Covid Recovery. *Center for Strategic and International Studies (CSIS)*, 1-9.
- Farisi, S. A., Faza, M. I., & Suharto. (2022). PERAN UMKM (USAHA MIKRO KECIL MENENGAH) DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT. *Dinamika Ekonomi Syariah*, 9, 73-83.
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasat, N., & Fahrezi, M. K. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, 2, 83-102.
- Giovanni, J., Subianto, P., Sugiarti, M., & Utami, H. W. (2023). Sustainable Development Goals: Strategi Peningkatan Sumber Daya Manusia Menuju Kemandirian UMKM. *Manajemen Sains dan Organisasi*, 4, 339-352.
- Heryanto. (2023). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Masa Pandemi di Indonesia. *Ilmiah Ilmu Pendidikan*, 6, 4537-4545.
- Hullah, A. R., & Makalalag, M. (2023). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA DI UMKM CV. ERA MITRA DESA LEILEM KABUPATEN MINAHASA. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 6, 305-312.
- Khanifah, K. E., & N. S. (2019). PROFIT PLANNING ANALYSIS WITH BREAK EVEN POINT APPROACH (BEP) ON BANANA CHIPS BUSINESS “BERKAH JAYA” IN METRO CITY. *Ilmiah Keuangan dan Perbankan*, 2, 52-68.
- Komala, A. R. (2022). OPTIMALISASI LABA UMKM MELALUI MANAJEMEN KEUANGAN. *Indonesian Community Service and Empowerment Journal (IComSE)*, 192-197.
- Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. I. (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, 119-130.
- Lowe, A., Chabrak, N., Dambrin, C., & Lorino, P. (2020). Problematizing profit and profitability: Discussions. *Accounting, Auditing & Accountability*, 4, 753-793.
- Majesty, Masinambow, V. A., & I. Sumual, J. (2023). STRATEGI KEBIJAKAN PEMULIHAN EKONOMI NASIONAL PADA SEKTOR UMKM PASCA PANDEMI COVID-19 DI KOTA MANADO. *Berkala Ilmiah Efisiensi*, 49-60.



- Masyita, S. (2019). PENGARUH BREAK EVENT POINT TERHADAP PERENCANAAN LABA PADA PT. ASURANSI JASA TANIA TBK. *Keuangan dan Perbankan*, 1, 90-98.
- Nuzuliani. (2017). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PENETAPAN HARGA JUAL PADA USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM) DI KOTA BANDA ACEH. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi (JIMEKA)*, 2, 17-30.
- Purnomo, D. E., & Pujiono, A. (2023). ANALISA BREAK EVEN POINT (BEP) PADA RICE MILLING MACHINE “ BAROKAH “ DI TIRTO KABUPATEN PEKALONGAN. *Jurnal Neraca*, 19, 1-14.
- Rusmiati, Syam, M., & Amalia, A. N. (2022). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Rumah Makan Berkah Cahaya di Desa Kerang Kecamatan Batu Engau. *Journal of Economics and Accounting*, 3, 83-89.
- Sari, D. I., & Zuhri. (2021). Analisis Break Even Point dan Margin of Safety dalam Mengoptimalkan Laba pada Usaha Mikro Kecil Menengah. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 9, 70-75.
- Setyowati, A., & Susanto. (2022). MAKNA LABA DALAM SUDUT PANDANG PELAKU USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM). *Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, 20, 20-26.
- Simamora, C., & Mulyani. (2022). Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Strategi Perencanaan Laba dan Perencanaan Penjualan bagi UMKM. *Jurnal Pendidikan dan Konseling*, 4, 13322-13330.
- Siswanto, H. B. (2018). ANALISIS BREAK EVENT POINT TERHADAP PERENCANAAN LABA CV. UUL ANUGERAH SURABAYA. *Jurnal Akuntansi dan Teknologi informasi (JATI)*, 1-11.
- Supriadi, A., Nurulita, S., & Yefni. (2018). Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Gedung Serba Guna Politeknik Caltex Riau. *Akuntansi, Keuangan dan Bisnis*, 11, 31-41.
- Utami, R. S., Sasmita, M., & Yusniar. (2022). STRATEGI UMKM DALAM MENGHADAPI PASAR DI MASA PANDEMI COVID-19 (UMKM DALAM BIDANG KULINER DI WILAYAH KECAMATAN TANJUNG MORAWA). *Jurnal Widya*, 3, 81-94.
- Yuningsih, R. S., Firmansyah, & Fithri, E. J. (2024). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV Wana Jaya Lestari Palembang. *Jurnal Publikasi Ekonomi dan Akuntansi (JUPEA)*, 4, 1-12.

