

## Analisis Break Even Point Pada Usaha Warung Makan Deva dan Novi di Daerah Sukoharjo

Muhammad Frasha Candra Perdana<sup>1</sup>, Muhamad Ginanjar Bayu Aji P<sup>1</sup>, Rico Dwi Yuliyanto<sup>1</sup>, Sulisty<sup>1</sup>, Rudi Susanto<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duda Bangsa Surakarta

<sup>2</sup>Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duda Bangsa Surakarta

Jl. Bhayangkara No. 55 Tipes, Surakarta 57154 Telp. (0271) 719552

E-mail: 202030245@mhs.udb.ac.id

### Abstrak

Tujuan perusahaan dalam menjalankan usahanya adalah untuk mendapatkan laba/keuntungan. Besar kecilnya laba yang didapat sering menjadi sebuah ukuran sukses tidaknya manajemen perusahaan. Kondisi yang naik turun dialami suatu usaha kecil maupun industri dapat menjadi faktor yang mempengaruhi kelancaran kegiatan operasinya. perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis break even point yang mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan, sehingga dalam suatu industri harus berusaha semaksimal mungkin menghindari kerugian atau keadaan impas. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis besarnya break even point pada Usaha Warung Makan Deva dan Novi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis deskriptif, untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas dan terperinci berdasarkan data dan informasi yang diperoleh. Data yang digunakan adalah data sekunder yaitu data biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan dan harga jual. Hasil penelitian menunjukkan Usaha Warung Makan Deva dan Novi sudah mampu mengoptimalkan kinerjanya sehingga sudah memperoleh penjualan di atas break even dengan pendapatan sebesar Rp. 588.000 untuk Sayur dan Rp. 578.000 untuk Gorengan. Usaha Warung Makan Deva dan Novi sebaiknya melakukan pengklasifikasian biaya berdasarkan perilaku biaya yang diperlukan dalam melakukan perencanaan laba yang lebih baik.

**Kata Kunci:** break even point, usaha warung makan, perencanaan laba yang baik.

### Abstract

The company's goal in running its business is to make a profit. The size of the profit earned is often a measure of the success or failure of the company's management. The ups and downs experienced by a small business or industry can be a factor that affects the smooth running of its operations. Profit planning requires tools in the form of break even point analysis which studies the relationship between fixed costs, variable costs, profits and sales volume, so that in an industry one must try as much as possible to avoid losses or break even. This study aims to analyze the magnitude of the break even point in the food stall deva and novi businesses. The research method used is descriptive analysis method, to get a clearer and detailed picture based on the data and information obtained. The data used is secondary data, namely data on fixed costs, variable costs, sales volume and selling prices. The results showed that the food stall deva and novi businesses were able to optimize their performance so that they had obtained sales above the break even with an income of Rp. 588.000 for Vegetables and Rp. 578,000 for Fried. Food stalls Deva and Novi should classify costs based on the behavior of costs needed in planning better profits.

**Keywords:** break even point, food stall business, good profit planning.

## 1. Pendahuluan

Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Sektor industri menjadi prioritas utama yang mendorong pertumbuhan sektor-sektor pertumbuhan lainnya sehingga secara keseluruhan dapat memberikan nilai otonomi yang lebih tinggi dalam pembangunan ekonomi. Keberadaan industri kecil sebenarnya mempunyai peran yang cukup besar terhadap kegiatan perekonomian nasional baik dilihat dalam menciptakan lapangan usaha bahkan sampai pada kemampuan usaha kecil dalam menyerap tenaga kerja. Pada hakikatnya setiap usaha yang didirikan tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat di pergunakan untuk kelangsungan hidup serta perkembangan usaha yang pesat dalam rangka meningkatkan perolehan laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Namun, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah menimbulkan persaingan yang semakin ketat, sedangkan upaya untuk memperoleh laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan, (Hutani dkk 2015).

Hal itu memaksa agar pengusaha dapat bersaing secara lebih kompetitif untuk bisa mempertahankan kelangsungan usahanya dan sukses, maka setiap perusahaan harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualannya. Karena, dengan adanya peningkatan volume penjualan dapat dimungkinkan akan meningkatkan laba perusahaan. Usaha Warung Makan Deva dan Novi Kota Sukoharjo merupakan industri kecil yang bergerak di bidang usaha makanan khususnya Sayuran dan Gorengan beralamat di Jalan Dompilan I, Rt 01, Rw 09, Kecamatan Sukoharjo. Berdasarkan studi pendahuluan yang dilakukan pada Usaha Warung Makan Deva dan Novi Kota Tani Kulim Unggul, ditemukan suatu masalah yang terkait dengan masalah pembayaran biaya tetap, dimana kondisi industri makanan mengalami naik turun permintaan, sedangkan biaya tetap seperti biaya sewa harus tetap dibayarkan setiap bulannya walaupun usaha tersebut hanya mampu memproduksi atau menjual dalam jumlah sedikit, yakni berada di bawah jumlah produksi normal. Penjualan Warung Makan Deva dan Novi mengalami naik turun.

Pengelolaan perusahaan di dalamnya, manajemen menetapkan sasaran yang akan dicapai dimasa yang akan datang dalam proses yang disebut perencanaan. Pelaksanaan rencana memerlukan pengendalian agar efektif dalam mencapai sasaran dan tujuan dari perusahaan yang telah ditetapkan tersebut maka manajer diberi tugas dan tanggung jawab dalam batasan tertentu. Manajer bertanggung jawab atas wewenang serta pendelegasian tugas manajemen puncak, (Ponomban, 2013). Perencanaan merupakan sebuah titik tolak dan landasan untuk fungsi-fungsi manajemen lainnya, (Assauri 2011). Oleh karena itu, Usaha Warung Makan Deva dan Novi Kota Sukoharjo harus membuat perencanaan yang baik untuk mengatur volume produksi dan volume penjualan tiap bulannya, agar hal tersebut tidak mengalami kerugian, minimal mampu menutupi seluruh biaya produksi, terutama biaya tetap yang tidak hanya dikeluarkan ketika Warung Makan berproduksi dalam keadaan normal saja, tetapi juga harus tetap dikeluarkan ketika mengalami masalah mengenai berkurangnya permintaan pada kondisi tertentu yang dapat menyebabkan volume produksi juga ikut menurun. Selain itu belum cukup jika pendapatan yang diperoleh hanya bisa menutupi biaya tetapnya, karena telah menjadi tujuan suatu perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari usaha yang dijalaninya.

Biaya dapat menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga volume itu saling berkaitan satu sama lain (Malombeke, 2013). Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting. Analisis impas atau analisis hubungan biaya, volume, dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas diartikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi.

Dapat pula dengan kata lain, suatu usaha di katakan impas jika pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis impas Break even point adalah titik pulang pokok, atau tingkat operasi/produksi dimana perusahaan tidak mengalami kerugian, namun juga tidak mendapat laba, (Noor, 2011). Break even point adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Dapat disimpulkan bahwa break even point adalah suatu keadaan dimana sebuah perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian dari kegiatan operasinya, karena hasil penjualan yang diperoleh perusahaan sama besarnya dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan, (Hansen dan Mowen, 2009). Berdasarkan dari latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Analisis Break Even Point Pada Usaha Warung Makan Deva dan Novi Kota Sukoharjo.

## 2. Metode Penelitian

### 2.1. Tempat dan Waktu penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Warung Makan Deva dan Novi di kota Sukoharjo pada tanggal 28 November 2021. Dipilihnya Usaha Warung Maan Deva dan Novi karena memenuhi persyaratan BEP sehingga bisa di analisis break even pointnya.

### 2.2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik wawancara yaitu dilakukan secara langsung oleh peneliti dalam bentuk tanya jawab atau wawancara oleh narasumber yang bertindak sebagai informan untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian. Seperti kuesioner, pertanyaan wawancara perlu diujikan kemampuannya supaya peneliti dapat memperoleh data yang dibutuhkan, (Bamai, 2021) Dengan melakukan wawancara secara langsung dengan Pemilik Rumah Makan, data tersebut berupa: data penjualan, data biaya tetap, data biaya variabel dan harga jual. Hasil dari pengoperasionalan konsep ini adalah definisi konsep dari masing-masing variabel dan konsep yang digunakan di riset (Jogiyanto 2012)

### 2.3. Teknik Analisis Data

Peneliti menggunakan metode analisis deskriptif untuk membahas permasalahan yang sifatnya menguraikan, menggambarkan, membandingkan, suatu data atau keadaan, melukiskan dan menerangkan hasil penelitian sehingga dapat ditarik kesimpulan. Untuk menghitung besarnya BEP dalam satuan unit menggunakan rumus pendekatan sistematis, (Kasmir, 2010) di bidang manajemen operasional/produksi dengan metode penelitian yang digunakan untuk menganalisis suatu data statistik secara deskriptif (Sugiyono, 2010). yaitu :

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per unit} - \text{Biaya Variabel Per unit}}$$

Untuk menghitung besarnya BEP dalam rupiah menggunakan rumus yaitu :

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel Per unit}}{\text{Harga Jual Per unit}}}$$

### 3. Hasil dan Pembahasan

#### 3.1. Hasil

Tabel 1, pengumpulan data yang telah dilakukan pada Warung makan Deva dan Novi, tabel berikut akan menunjukkan data yang sudah diolah terdapat beberapa komponen yaitu, Produk, Total Penjualan, Harga Penjualan dan Total Unit yang terjual pada Usaha warung Makan Deva dan Novi di daerah Sukoharjo.

**Tabel 1.** Data penjualan produk

Produk	Total Penjualan	Harga penjualan	Total Unit yang terjual
<b>Gorengan:</b>			
Tahu Isi	140.000	2.000	70
Bakwan	80.000	2.000	40
Pisang Goreng	50.000	2.000	25
<b>Sayuran:</b>			
Kangkung	100.000	3.000	20
Oseng Kacang	150.000	3.000	30
Oseng So'on	125.000	3.000	25
Lombok Hijau			

Tabel 2, menunjukkan data penggolongan pada produk sayuran dan gorengan yang Terdapat biaya variabel: Biaya Bahan baku, Biaya tenaga Kerja tidak langsung, Biaya bahan penolong dan Biaya listrik. Dan terdapat biaya tetap: Biaya Penyusutan alat, Biaya tempat, Biaya Listrik dan Solar.

**Tabel 2.** Data biaya variabel per unit dan biaya tetap

<b>Biaya Variabel:</b>		
Uraian	Sayuran keseluruhan jenis	Gorengan keseluruhan jenis
-Biaya Bahan Baku	Rp. 5.000	Rp. 1.000
-Biaya Tenaga Kerja Tidak langsung	Rp. 500	Rp.500
-Biaya Bahan Penolong	Rp. 500	Rp. 500
-Biaya Listrik	Rp. 220	Rp. 220
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>Rp. 6.220</b>	<b>Rp. 2.220</b>
<b>Biaya Tetap:</b>		
-Biaya Penyusutan Alat	Rp. 100.000	Rp. 50.000
-Biaya Tempat	Rp. 300.000	Rp. 300.000
-Biaya Listrik	Rp. 30.000	Rp. 30.000
-Solar	Rp. 200.000	Rp. 200.000
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>Rp. 630.000</b>	<b>Rp. 580.000</b>

Tabel 3, menunjukkan data penggolongan dan terdapat Biaya tetap, Biaya Variabel dan juga Harga jual yang telah ditentukan.

**Tabel 3.** Data total biaya tetap dan biaya variabel serta harga jual

No.	Tipe Makanan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Harga Jual per Sajian (Rp)
1.	Sayuran	Rp. 630.000	Rp. 6.220	3.000
2.	Gorengan	Rp. 580.000	Rp. 2.220	2.000

### 3.2. Pembahasan

#### a. Sayuran

BEP untuk produk Sayuran dinyatakan dalam unit:

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per unit} - \text{Biaya Variabel Per unit}} \\ \text{BEP (unit)} &= \frac{630.000}{3.000 - 6.220} \\ \text{BEP (unit)} &= \frac{630.000}{-3,220} \\ \text{BEP (unit)} &= 195.7 \text{ unit} \\ \text{BEP (unit)} &= 195 \text{ unit} \\ & \text{dalam bentuk rupiah:} \\ \text{BEP (rupiah)} &= \frac{630.000}{1 - \frac{6.220}{3.000}} \\ \text{BEP (rupiah)} &= \frac{630.000}{1 - 2,070} \\ \text{BEP (rupiah)} &= \frac{630.000}{-1,070} \\ \text{BEP (rupiah)} &= 588.790 \\ \text{BEP (rupiah)} &= 588.000 \end{aligned}$$

#### b. Gorengan

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{580.000}{2.000 - 2.220} \\ \text{BEP (unit)} &= \frac{580.000}{-0,220} \\ \text{BEP (unit)} &= 2636,36 \text{ unit} \\ & \text{Dalam bentuk rupiah:} \\ & \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per unit} - \text{Biaya Variabel Per unit}} \\ \text{BEP (rupiah)} &= \frac{580.000}{1 - \frac{2.220}{2.000}} \\ \text{BEP (rupiah)} &= \frac{580.000}{1 - 1,11} \\ \text{BEP (rupiah)} &= \frac{580.000}{-0,11} \\ \text{BEP (rupiah)} &= 5272,730 \\ \text{BEP (rupiah)} &= 5272,730 \end{aligned}$$

Setelah proses analisis perhitungan break even point (BEP) menggunakan pendekatan matematis dilakukan berdasarkan data diterima sewaktu penelitian atau pengamatan terhadap Usaha Warung Makan Deva dan Novi, diperoleh hasil analisis BEP sebagai berikut :

Usaha Warung Makan Deva dan Novi untuk mencapai titik impas dalam penjualan rupiah produk Sayur harus mampu menjual hasil produknya sama dengan Rp 588.000 atau lebih dari penjualan tersebut dan untuk mencapai unit yang dapat dijual agar produk Sayur tidak menderita rugi maka harus mampu menjual 195 Takaran. Untuk mencapai titik impas dalam penjualan rupiah produk Gorengan harus mampu menjual hasil produknya sama dengan Rp 578.000 atau lebih dari penjualan tersebut dan untuk mencapai unit yang dapat dijual agar produk gorengan tidak menderita rugi maka harus mampu menjual 630 Takaran.

#### **4. Kesimpulan**

Berdasarkan analisis data yang dilakukan pada Usaha Warung Makan Deva dan Novi di kota Sukoharjo, maka dapat diperoleh kesimpulan yaitu, menentukan break even point bagi setiap perusahaan, termasuk industri kecil merupakan salah satu perencanaan yang perlu dilakukan manajemen atau pemilik usaha. Karena dengan adanya perhitungan dan analisis BEP, biaya-biaya tetap dan variabel dapat diidentifikasi dengan baik, selain itu batasan minimal yang harus diproduksi atau dijual dapat dijadikan acuan bagi pemilik usaha untuk mampu mencapai bahkan melebihi nilai BEP yang ada agar tujuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan guna menjaga kelangsungan usahanya dapat terpenuhi. Elemen yang menentukan besarnya BEP yaitu biaya tetap, harga jual, biaya variabel serta jumlah volume penjualan. Apabila volume produksi atau penjualan berubah serta harga jual per unit berubah sedangkan faktor-faktor yang lain (biaya variabel per unit dan biaya tetap) tidak berubah maka akan mempengaruhi jumlah BEP, dengan pendapatan sebesar Rp. 588.000 untuk Sayur dan Rp. 578.000 untuk Gorengan. Apabila biaya tetap naik dan anggaran lain tidak berubah maka BEP akan naik dan laba akan turun. Apabila Usaha Warung Makan Deva dan Novi menaikkan harga jual, maka BEP akan turun dan laba naik. Sebaliknya jika terjadi penurunan harga jual, akan menyebabkan BEP naik, laba turun dan dapat menyebabkan terjadinya kerugian.

#### **Daftar Pustaka**

- Assauri, S. 2011. Manajemen Produksi dan Operasi. Lembaga Penerbit FEUI. Jakarta.
- Bamai. 2021. Jenis-jenis Pengumpulan Data. akses online 2022. Medan. URL: <https://bamai.uma.ac.id/2021/08/13/jenis-jenis-teknik-pengumpulan-data/>
- Hansen dan Mowen. 2009. Akuntansi Manajerial. Edisi kedelapan. Jilid 2. Salemba Empat. Jakarta.
- Jogiyanto, H. 2012. Metodologi Penelitian Bisnis, Salah Kaprah dan Pengalaman-Pengalaman. Edisi 5. Penerbit Fakultas Ekonomika & Bisnis UGM. Yogyakarta.
- Kasmir. 2010. Pengantar Manajemen Keuangan. Prenada Media. Jakarta
- Malombeke, Vol 1, No 3, 2013. Analisa break-even-point sebagai dasar perencanaan laba holland bakery manado.
- Noor, F Henry. 2011. Ekonomi Manajerial. Edisi Revisi. Rajawali Pers. Jakarta.
- Ponomban, Vol 1, No 4, 2013. Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada Pt.Tropica cocoprime.
- Sulina Surika Hutani dkk. 2015. Analisis break even point pada usaha kerupuk singkong ud kelompok tani kulim unggul kelurahan kulim kota pekanbaru . Skripsi. Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan. Riau.
- Sugiyono, 2010. Metode Penelitian Bisnis . Penerbit Alfabeta. Bandung.