



ANALISIS *BREAK EVENT POINT (BEP)* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UKM KOPI TORAJA KOPITOR

Tia Marlinda Rono^{1*} Junihetti Palame²

^{1,2} Universitas Kristen Indonesia Paulus, Makassar

E-mail : tiamarlindarono231@gmail.com

Abstrak : Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan berapa banyak unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas, yang berarti mereka tidak akan menderita rugi atau memperoleh keuntungan. Fokus penelitian ini adalah Break Even Point, jadi berapa unit penjualan yang harus dicapai Usaha Kecil Menengah Kopi Toraja Kopitor untuk mencapai titik BEP. Untuk menguraikan data yang dikumpulkan dari hasil penelitian ini maka digunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Satuan pengamatan penelitian ini adalah Usaha Kecil Menengah Kopi Toraja Kopitor, sehingga satuan analisisnya adalah harga jual dan biaya dari UKM Kopi Toraja Kopitor. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diketahui bahwa jumlah biaya tetap dalam memproduksi kopi bubuk dengan merek Robusta, Usaha Kecil Menengah Kopi Toraja Kopitor pada periode bulan Mei hingga Juni tahun 2023 adalah sebesar Rp. 8.893.750,- dan jumlah biaya variabel sebesar Rp. 4.446.875,-. Dari hasil analisis penelitian yang dilakukan di Usaha Kecil Menengah Kopi Toraja Kopitor bulan Mei hingga Juni tahun 2023 diperoleh penerimaan sebesar Rp. 52.938.988,095.

Kata kunci : Break Event Point, Biaya Variabel, Biaya Tetap.

Abstract : The purpose of this study is to determine how many units must be sold to break even, meaning they will neither suffer a loss nor make a profit. The focus of this research is the Break Even Point, so how many units of sales must Toraja Kopitor Coffee Small and Medium Enterprises achieve to reach the BEP point. To describe the data collected from the results of this study, a quantitative descriptive type of research was used. The unit of observation of this research is Small Medium Enterprises of Toraja Kopitor Coffee, so the unit of analysis is the selling price and cost of UKM Kopi Toraja Kopitor. From the results of the research that has been done, it can be seen that the amount of fixed costs in producing ground coffee with the Robusta brand, Kopi Toraja Kopitor Small and Medium Enterprises in the period May to June of 2023 is Rp. 8,893,750, - and the amount of variable costs is Rp. 4,446,875, -. From the results of the research analysis conducted at the Toraja Kopitor Coffee Small and Medium Enterprises from May to June of 2023, an income of Rp. 52,938,988,095 was obtained.

Keywords : Break Event Point, Variable Cost, Fixed Cost.

PENDAHULUAN

Bisnis tidak hanya berkaitan dengan Perusahaan saja, namun juga berkaitan dengan usaha yang tergolong kecil dan asetnya yang tidak besar seperti usaha kecil dan menengah (UKM). Usaha kecil dan menengah (UKM) adalah bisnis yang dilakukan oleh satu atau lebih orang dalam kelompok usaha mereka untuk menghasilkan profit.

Kemampuan untuk memperoleh keuntungan dalam sebuah usaha, juga dikenal sebagai Break Event Point (BEP), adalah titik di mana perusahaan dapat menilai kemampuan untuk memperoleh keuntungan unit dan keuntungan rupiah. Ini adalah titik di mana keuangan perusahaan berada pada titik equilibrium antara biaya dan pendapatan. Usaha untuk mencapai profit atau laba juga dilakukan dengan meningkatkan kegiatan produksi dan penggunaan biaya dengan baik (Jaya et al, 2023).

Biaya yang dipakai pada setiap kegiatan berfungsi sebagai alat untuk mengontrol kelancaran bisnis/usaha. Oleh karena itu, tiap perusahaan harus melakukan manajemen usaha secara teliti untuk mengurangi kemungkinan kerugian yang semakin besar (Halik et al, 2023).

UKM Kopi Toraja Kopitor merupakan usaha kecil-kecilan yang bertujuan untuk menyediakan kebutuhan pokok kopi bubuk bagi pelanggan. Dari generasi ke generasi, kopi telah dinikmati oleh banyak Masyarakat Toraja. Pembuatan kopi bubuk setiap hari sesuai permintaan pelanggan dan pasar. UKM Kopi Toraja Kopitor merupakan usaha kecil-kecilan yang didirikan untuk menyediakan produk kopi robusta kepada Masyarakat Toraja dan pendatang.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di UKM Kopi Toraja Kopitor, yang berlokasi di Kota Rantepao, Kabupaten Toraja Utara, Provinsi Sulawesi Selatan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif, yang bertujuan untuk menggambarkan dan menyajikan data yang dikumpulkan secara akurat tanpa perubahan apa pun. Data yang dikumpulkan untuk penelitian ini dikategorikan menjadi sumber primer dan sumber sekunder. Data primer berasal dari sumber hasil penelitian wawancara langsung ke pemilik Usaha Kopi Toraja Kopitor. Data sekunder berasal dari hasil penelitian (skripsi, tugas akhir, dan lain-lain) yang terkait dengan topik penelitian ini, yang ditemukan di internet.

Analisis Break Event Point (BEP) merupakan analisis data yang digunakan pada penelitian ini. Analisis Break Event Point (BEP), juga dikenal sebagai titik impas, adalah cara untuk mengetahui bagaimana biaya total, laba yang diharapkan, dan volume penjualan berkorelasi satu sama lain.

Analisis break event point memiliki banyak manfaat, salah satunya untuk membantu manajemen dalam pengambilan keputusan dan sebagai alat perencanaan anggaran untuk keberhasilan masa depan.

Untuk menentukan break even point pada sebuah Perusahaan atau UKM yaitu dengan pendekatan matematis sebagai berikut :

$$BEP (Q) = \frac{\text{fixed cost}}{P - \text{variabel cost}}$$

$$BEP (Rp) = \frac{\text{fixed cost}}{1 - (\text{variabel cost}/S)}$$

dimana,

- Q = jumlah unit kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual
- P = harga jual/unit
- VC = biaya variabel/unit
- FC = biaya tetap
- S = volume penjualan

Perusahaan maupun bisnis berada pada titik impas apabila tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

UKM Kopi Toraja Kopitor yang berlokasi di jalan Pembangunan No 32, Kecamatan Rantepao, Kabupaten Toraja Utara dan didirikan pada tahun 2019 untuk memproduksi kopi bubuk.

Bapak Daud mendirikan sebuah usaha dan bertindak sebagai pengelola langsung. Dia secara harian menghasilkan kopi bubuk dengan merek Robusta, yang dibantu oleh lima orang karyawan. Mereka memiliki izin dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan dan izin usaha industri kecil.

UKM Kopi Toraja Kopitor tidak memiliki struktur organisasi yang jelas karena hanya memiliki satu pimpinan dan sebagai pemilik. UKM Kopi Toraja Kopitor juga memiliki lima karyawan, yang bekerja sama satu sama lain selama proses produksi kopi dan melayani pembeli.

Untuk menghitung BEP pada UKM Kopi Toraja Kopitor, kita harus mengetahui biaya yang terlibat dalam produksi kopi. Biaya ini dikategorikan menurut sifatnya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya yang ada pada UKM Kopi Toraja Kopitor dari bulan Mei hingga Juni 2023 adalah sebagai berikut:

- a. Biaya tenaga kerja langsung
- b. Biaya Listrik, air, dan telepon
- c. Biaya bahan baku
- d. Biaya penyusutan aktiva tetap

Aktiva tetap

- a. Tanah
- b. Gedung/bangunan
- c. Lemari
- d. Mesin sangrai kopi
- e. Mesin penggiling kopi

Perhitungan Biaya Penyusutan

Penulis menggunakan rumus penyusutan metode garis lurus untuk menghitung biaya penyusutan aktiva tetap UKM Kopi Toraja Kopitor dari Mei hingga Juni 2023.

Dengan menggunakan metode garis lurus, besarnya beban penyusutan periodik dapat dihitung sebagai berikut (Hery, 2014) :

$$P = \frac{\text{Harga perolehan} - \text{Estimasi Nilai Residu}}{\text{Estimasi Umur Ekonomis}}$$

Biaya Penyusutan Lemari

Lemari yang digunakan dibeli dengan harga 4.000.000 per unit, dengan residu 700.000, dan umur ekonomis 8 tahun. penyusutan per tahun berdasarkan analisis garis lurus.

$$P = (4.000.000 - 700.000)/8 \text{ tahun} = 462.500,-$$

Biaya penyusutan mesin sangrai kopi

Kapasitas 1 kg

$$\text{Penyusutan} = (18.000.000 - 8.000.000)/10 \text{ tahun} = 1.000.000,-$$

Dengan demikian, mesin sangrai kopi kapasitas 1 kg akan mengalami penyusutan selama 1 tahun sebesar Rp. 1.000.000,-.

Kapasitas 6 kg

Penyusutan = $(95.000.000 - 30.000.000) / 10$ tahun = 6.500.000,-

Dengan demikian, mesin sangrai kopi kapasitas 6 kg akan mengalami penyusutan selama 1 tahun sebesar Rp. 6.500.000,-.

Biaya penyusutan mesin penggiling kopi

Terdapat 1 buah mesin penggiling kopi dalam proses produksi kopi Usaha Kopi Toraja seharga Rp. 3.500.000,- dengan nilai residu Rp. 500.000,- dan umur ekonomisnya adalah 10 tahun. Penyusutan per tahun berdasarkan analisis garis lurus.

Penyusutan = $(3.500.000 - 500.000) / 10$ tahun = Rp. 300.000,-

Jadi, penyusutan tahunan mesin penggiling kopi adalah Rp. 300.000,-

Tabel 1 : Biaya penyusutan aktiva tetap

Jenis biaya	Biaya Penyusutan	Per mei-juni
Lemari	462.500	925.000
Mesin sangrai kapasitas 1 kg	1.000.000	2.000.000
Mesin sangrai kapasitas 6 kg	6.500.000	13.000.000
Mesin penggiling kopi untuk jenis kopi robusta	300.000	600.000
Total	8.262.500	16.525.000

Sumber : UKM Kopi Toraja Kopitor, 2023

Biaya Listrik, Air, & Telepon

Biaya listrik UKM Kopi Toraja Kopitor rata-rata Rp 850.000,- selama satu bulan, dan biaya air rata-rata Rp 250.000,- selama satu bulan, dan biaya telepon rata-rata Rp 100.000 selama satu bulan.

Tabel 2 : Biaya Listrik, air, telepon per mei-juni 2023

Jenis biaya	Jumlah per bulan	Per mei-juni
Listrik	462.500	925.000
Air	1.000.000	2.000.000
Telepon	6.500.000	13.000.000
Total	7.962.500	15.925.000

Sumber : UKM Kopi Toraja Kopitor, 2023

Dalam analisis BEP, biaya tenaga kerja yang diperhitungkan adalah karyawan yang terlibat langsung dalam pembuatan kopi bubuk. Usaha Kopi Toraja memiliki tiga yang langsung terlibat dalam proses produksi, bersama dengan direktur.

Tabel 3 : Biaya tetap per mei-juni 2023

Jenis biaya	Jumlah per bulan	Per mei-juni
Biaya tenaga kerja langsung	2.500.000	5.000.000
Biaya penyusutan aktiva tetap	746.875	1.493.750
Biaya listrik, air, dan telepon	1.200.000	2.400.000
Total	4.446.875	8.893.750

Sumber : UKM Kopi Toraja Kopitor, 2023

Dari data di atas, UKM Kopi Toraja Kopitor mengeluarkan Rp 8.893.750 sebagai biaya tetap dari Mei hingga Juni 2023.

Biaya Bahan Baku

Menurut pimpinan UKM Kopi Toraja Kopitor, bahan baku yang digunakan dalam proses produksi kopi adalah jenis kopi Robusta, yang berasal dari pemasok kopi dan dibeli oleh UKM Kopi Toraja Kopitor dengan harga yang berbeda untuk setiap jenis biji kopi. Harga biji kopi Robusta adalah Rp.30.000/kg, dan rata-rata 120 kg kopi bubuk diproduksi dalam waktu satu bulan.

Biaya Penolong

Selama proses produksi kopi bubuk robusta dari Mei hingga Juni 2023, UKM Kopi Toraja Kopitor menghabiskan Rp 1.006.000 untuk bahan penolong kemasan sebanyak 503 lembar, sehingga totalnya Rp 8.206.000.

Rata-Rata Penjualan Periode Mei-Juni Tahun 2023

Dalam penjualan produknya, UKM Kopi Toraja Kopitor menjualnya dalam satu ukuran kemasan 250 g.

Harga kemasan 250 g adalah Rp. 60.000,- per unit, dengan rata-rata penjualan bulanan 220 unit, atau pemasukan Rp. 13.200.000,-

Jadi jumlah penjualan UKM Kopi Toraja Kopitor selama periode Mei-Juni 2023 adalah sebanyak 440 unit atau sebesar 26.400.000,-

Perhitungan Break Event Point (BEP)

Tabel 4 : Data volume penjualan, total penjualan, & biaya variabel

Bulan	Volume penjualan	Total penjualan	Harga jual/unit	Biaya variabel	Biaya variabel/unit
1	2	3	4 (3/2)	5	6 (5/2)
Mei-juni	440	13.200.000	30.000	4.446.875	10.107

Sumber : Data diolah (2024)

UKM Kopi Toraja Kopitor memiliki total penjualan, harga jual per unit, dan biaya variabel per unit setiap bulan, yang menunjukkan bahwa ia bekerja untuk mencapai hasil yang diinginkan, seperti yang ditunjukkan oleh data di Tabel 4. Pengaruh margin produk kopi robusta per unit juga dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 5 : Margin harga

Bulan	Harga jual/unit	Biaya variabel/unit	Margin
1	2	3	4 (2-3)
Mei-juni	60000	10.107	49.893

Sumber : Data diolah (2024)

Perhitungan BEP Atas Dasar Unit

$$BEP (Q) = \frac{\text{fixed cost}}{P - \text{variabel cost}}$$

Dimana :

- Q = jumlah unit kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual
- P = harga jual/unit
- VC = biaya variabel/unit
- FC = biaya tetap

Tabel 6 : Analisi break event point atas dasar unit

Bulan	Biaya tetap	Margin	Unit
1	2	3	4 (2/3)
Mei-juni	8.893.750	49.893	178

Sumber : Data diolah (2024)

Perhitungan BEP Atas Dasar Rupiah

Tabel 7 : Perbaikan biaya variabel per unit dengan harga jual per unit

Bulan	Biaya	Harga jual per unit	1-(bv/hj)
1	2	3	4 [1-(2/3)]
Mei-juni	10.107	60.000	0,168

Sumber : Data diolah (2024)

Sesuai data yang dipaparkan pada tabel 7 menunjukkan bahwa nilai selisih biaya variabel tiap unit terhadap harga jual tiap unit. Hasil selisih tersebut menjadi patokan pembanding untuk menentukan tingkat titik impas dalam rupiah sebagai berikut :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{fixed cost}}{1-(\text{variabel cost/S})}$$

Dimana :

FC = biaya tetap

VC = biaya variabel

S = volume penjualan

Tabel 8 : Tingkat break event point dalam rupiah

Bulan	Biaya tetap	1-(biaya variabel per unit/harga jual per unit)	BEP (rupiah)
1	2	3	4 (2/3)
Mei-juni	8.893.750	0,168	52.938.988,095

Sumber : Data diolah (2024)

Menurut data di atas, UKM Kopi Toraja Kopitor adalah produsen kopi bubuk robusta dan menjualnya di Kecamatan Rantepao, Kabupaten Toraja Utara, dalam 1 ukuran satuan 250 g.

Menurut analisis *Break Event Point (BEP)*, UKM Kopi Toraja Kopitor mencapai BEP dari Mei hingga Juni 2023. Jumlah unit kemasan 250 g yang dijual sebanyak 440 unit selama 2 bulan, atau setara dengan Rp. 52.938.988,095,-. Ini menunjukkan bahwa jika perusahaan menjual kurang dari jumlah unit yang telah diuraikan maka perusahaan akan menderita kerugian.

Akibatnya, analisis BEP membantu pelaku usaha mengetahui pada tingkat penjualan berapa perusahaan belum menghasilkan profit dan tidak mengalami kerugian.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, maka analisis BEP dilakukan untuk menentukan biaya dan jumlah produksi UKM Kopi Toraja Kopitor agar tidak mengalami kerugian dan juga belum mengalami keuntungan. Hasil analisis BEP menunjukkan bahwa usaha produksi kopi bubuk robusta 250 g (m-juni) akan mencapai BEP dengan penjualan 440 unit atau setara Rp. 52.938.988,095

DAFTAR PUSTAKA

- Aji Bimayu, D. (2023). Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Menentukan Perencanaan Laba Perusahaan PT Sentra Food Indonesia 2021. *SINOMIKA Journal: Publikasi Ilmiah Bidang Ekonomi Dan Akuntansi*, 1(5), 1093–1104. <https://doi.org/10.54443/sinomika.v1i5.583>
- Bawinto, A., Mokoagouw, D. R., Elly, F. H., & Manese, M. A. V. (2016). ANALISIS BREAK EVEN POINT TERNAK SAPI POTONG BOLAANG MONGONDOW UTARA ABSTRAK Email: femi_elly@yahoo.co.id PENDAHULUAN Sub sektor peternakan merupakan salah satu bagian dari sektor pertanian yang memiliki peranan penting dalam menunjang kebutuhan pangan m. 36(2), 262–270.
- HALIK, J. B., NURLIA, N., & LATIEP, I. F. (2023). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH KOSUMEN DI MAKASSAR COFFEE HOUSE (MCH). *Journal of Marketing Management and Innovative Business Review*, 01(1), 48–60. <https://ojsapaji.org/index.php/mariobre/article/view/163>
- Influence, T. H. E., Incentives, O. F., Environment, W., Style, L., Employee, O. N., In, P., Book, T. H. E., Industry, P., The, I. N., & Of, C. (2023). *journal.siddiqinstitute.org/ijes Indonesian Journal Of Economy Studies*. 2(2), 5–12.
- Jaya, A., Lintang, J., Mongan, C. J., & Munda, J. E. (2023). PENGARUH KEMUDAHAN TRANSAKSI DAN NILAI PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ONLINE (SURVEY PADA KONSUMEN SHOPEE). *Journal of Marketing Management and Innovative Business Review*, 01(1), 25–34. <https://ojsapaji.org/index.php/mariobre/article/view/170>
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarso, N. S. (2021). Analisis Break Even Point (Bep). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21. <https://doi.org/10.32400/jiam.5.1.2021.34692>
- Maramis, R. K., Citraningtyas, G., & Wehantouw, F. (2013). Frequently Asked Questions about Caffeine. *Jurnal Ilmiah Farmasi*, 2(4), 123.
- Maruta, H. (2018). Laba, Perencanaan Manajemen, Bagi. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 9–28.
- Nabilasari, M., Windirah, N., & Sumantri, B. (2022). Analisis Titik Impas Usaha Pembuatan Ikan

- Kering Di Kota Bengkulu. *Jurnal Agroindustri*, 12(2), 129–135.
<https://doi.org/10.31186/jagroindustri.12.2.129-135>
- Nadhiroh, A., M. Nur, K., & Wiji Utami, S. (2022). Analisis Break Even Point Sebagai Perencanaan Laba Pada Ud. Silvia Food. *Jurnal Javanica*, 1(1), 56–67.
<https://doi.org/10.57203/javanica.v1i1.2022.56-67>
- Nurdasanti, S., Rochdiani, D., & Setia, B. (2021). Analisis Nilai Tambah dan Titik Impas Agroindustri Gula Aren Skala Rumah Tangga (Suatu Kasus di Desa Karangkamiri Kecamatan Langkaplancar Kabupaten Pangandaran). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 8(2), 556–566.
- Pangemanan, J. T. (2016). Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada Pt. Kharisma Sentosa Manado. *Jurnal EMBA*, 4(1), 376–385.
- Putri, R. L. (2017). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus UMKM Batik Djoyokoesomo Blitar). *Staf Pengajar Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Blitar*, 4, 41–54.
- Rafiida Bangki, A. S. (2022). *Analisis Break Even Point Pada Usaha Ice Cristal (Qiran Ice) Kolaka Utara*. 1, 60–71.
- Rahmady, A. R., & Guntur, S. M. (2021). Analisis Titik Impas (Break Even Point) pada UKM Produksi Tahu Kecamatan Tembilahan Hulu. *Jurnal Analisis Manajemen*, 7(2), 179–201.
- Raihan, A. (2018). *Ahmad Raihan Nuari - Unimed* (pp. 1–11).
- Rusmayanti, S. (2021). Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Jus Jagung Enak. *Jurnal AKRAB JUARA*, 6(2), 182–195.