

PENINGKATAN KAPASITAS PELAKU USAHA MIE JEBEW MELALUI PENDAMPINGAN ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DALAM PENENTUAN TITIK IMPAS PENJUALAN

M.Ridho Ansori¹, M. Rifki Andriyansyah², Diska Fitra³, Joni Hendra⁴

^{1,2,3,4}Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Datuk Laksemama Bengkalis

*Email: ridhoansori100406@gmail.com¹, m.rifkiardiansyah2233@gmail.com²,
fitradiska037@gmail.com³, joniqizel77@gmail.com⁴

Abstract

Break Even Point (BEP) is one of the important financial analysis tools in the business world to determine the point where total revenue is equal to total costs, so that the company does not experience profit or loss. This study aims to analyze the break-even point in the "Mie Jebew Jebret" business operating at Café Print, Bengkalis City using a linear function approach. The study focuses on three main variables, namely fixed costs, variable costs per unit, and selling price per unit. Based on the data obtained, the fixed cost of the business is IDR 5,000,000 per month, the variable cost per portion is IDR 8,000, and the selling price per portion is IDR 12,000. By using the BEP formula: $Q = \frac{FC}{P - VC}$ $Q = \frac{FC}{P - VC}$, it is obtained that the break-even point is achieved at sales of 1,250 portions per month, where total revenue and costs both reach IDR 15,000,000. This analysis is strengthened by the visualization of the relationship between sales volume, revenue, and costs, which shows the intersection of the revenue function and total costs at the break-even point. The results of this study provide strategic contributions in managerial decision making, especially in setting sales targets, designing pricing policies, and managing cost structures to ensure optimal business sustainability and profitability.

Keywords: *Break Even Point, break-even point, sales, Mie Jebew Jebret, small and medium enterprises.*

Abstrak

Break Even Point (BEP) merupakan salah satu alat analisis keuangan yang penting dalam dunia bisnis untuk menentukan titik di mana total pendapatan setara dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami laba maupun rugi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis titik impas pada usaha "Mie Jebew Jebret" yang beroperasi di Café Print Kota Bengkalis dengan menggunakan pendekatan fungsi linear. Penelitian memfokuskan pada tiga variabel utama yaitu biaya tetap, biaya variabel per unit, dan harga jual per unit. Berdasarkan data yang diperoleh, biaya tetap usaha adalah sebesar Rp5.000.000 per bulan, biaya variabel per porsi sebesar Rp8.000, dan harga jual per porsi sebesar Rp12.000. Dengan menggunakan rumus BEP : $Q = \frac{FC}{P - VC}$ $Q = \frac{FC}{P - VC}$, diperoleh bahwa titik impas tercapai pada penjualan sebanyak 1.250 porsi per bulan, di mana total pendapatan dan biaya sama-sama mencapai Rp15.000.000. Analisis ini diperkuat dengan visualisasi grafik hubungan antara volume penjualan, pendapatan, dan biaya, yang menunjukkan perpotongan antara fungsi pendapatan dan biaya total pada titik impas tersebut. Hasil penelitian ini memberikan kontribusi strategis dalam pengambilan keputusan manajerial, khususnya dalam menetapkan target penjualan, merancang kebijakan harga, dan mengelola struktur biaya guna memastikan keberlangsungan dan profitabilitas usaha secara optimal.

Kata kunci: Break Even Point, titik impas, penjualan, Mie Jebew Jebret, usaha kecil menengah.

PENDAHULUAN

Dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif, khususnya pada sektor makanan dan minuman, pemahaman yang komprehensif mengenai kondisi keuangan perusahaan menjadi aspek krusial untuk memastikan kelangsungan dan perkembangan usaha (Maruta, 2018). Dinamika persaingan pasar menuntut pelaku usaha untuk tidak hanya meningkatkan kualitas produk, tetapi juga mengoptimalkan efisiensi operasional serta mengelola keuangan secara tepat dan strategis. Salah satu metode analisis yang efektif untuk mendukung tujuan tersebut adalah *Break Even Point* (BEP) atau analisis titik impas, yang berfungsi sebagai alat penting dalam menilai keseimbangan antara biaya dan pendapatan guna mencapai kondisi tanpa rugi maupun laba (Kusumawardani & Alamsyah, 2020).

Analisis *Break Even Point* (BEP) adalah sebuah metode penting dalam manajemen keuangan yang digunakan untuk memahami dan mengevaluasi hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba sebuah perusahaan (Fauzi dkk., 2024). Metode ini bertujuan untuk menentukan titik atau jumlah minimum penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian, namun juga belum memperoleh keuntungan. BEP menggambarkan kondisi finansial di mana total pendapatan dari penjualan produk sama dengan total biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan operasional. Total biaya tersebut terdiri dari dua komponen utama, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang nilainya tidak berubah meskipun volume produksi atau penjualan berubah, seperti biaya sewa, gaji pegawai tetap, dan penyusutan alat (Rusmayanti, 2021). Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang berfluktuasi secara langsung dengan jumlah produk yang diproduksi atau dijual, seperti bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya pengemasan.

Pada titik impas ini, pendapatan yang diterima perusahaan dari penjualan produk sepenuhnya menutupi seluruh biaya tetap dan variabel. Artinya, perusahaan berada pada posisi nol laba dan nol rugi semua biaya sudah tertutupi tetapi belum ada keuntungan yang diperoleh. Jika penjualan lebih rendah dari titik ini, perusahaan akan mengalami kerugian karena pendapatan belum cukup untuk menutup biaya-biaya tersebut (Choiriyah dkk., 2016). Sebaliknya, jika penjualan melebihi titik impas, perusahaan mulai memperoleh keuntungan karena pendapatan telah melampaui total biaya.

Mengetahui posisi *Break Even Point* (BEP) memungkinkan manajemen perusahaan untuk mengambil keputusan strategis yang lebih tepat dan terukur, khususnya dalam menetapkan target penjualan, menentukan harga produk, serta mengendalikan biaya produksi. Analisis BEP berperan sebagai alat penting dalam mengukur risiko bisnis karena memberikan gambaran jelas tentang batas minimal aktivitas usaha yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Selain itu, informasi yang diperoleh dari analisis ini sangat membantu dalam perencanaan keuangan untuk menjaga kelangsungan operasional dan mendorong pertumbuhan perusahaan dalam menghadapi dinamika pasar yang kompetitif (Ponomban, 2013).

Penerapan analisis BEP memberikan kontribusi signifikan dalam proses perencanaan dan pengambilan keputusan manajerial. Data dan insight yang dihasilkan dapat digunakan untuk menetapkan harga produk secara lebih rasional, mengoptimalkan volume produksi dan penjualan, serta merancang strategi pengembangan bisnis yang berkelanjutan (Kharismawati dkk., 2021). Lebih dari itu, BEP juga berfungsi sebagai alat evaluasi untuk menilai kinerja penjualan dan efisiensi operasional perusahaan secara keseluruhan. Dengan demikian, analisis titik impas tidak hanya menjadi instrumen pendukung dalam pengelolaan keuangan, tetapi juga menjadi fondasi awal yang krusial dalam merancang strategi bisnis yang efektif, adaptif, dan responsif terhadap perubahan kondisi pasar.

Di Kota Bengkalis, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) “Mie Jebew” merupakan salah satu pelaku usaha kuliner yang mengalami perkembangan positif meskipun menghadapi dinamika pasar yang kompetitif. Dalam menghadapi tantangan seperti persaingan yang semakin ketat serta fluktuasi biaya produksi, diperlukan pendekatan analitis yang tepat guna menjaga keberlangsungan dan stabilitas usaha. Salah satu metode yang relevan dalam konteks ini adalah analisis *Break Even Point* (BEP), yang berfungsi untuk menentukan jumlah minimum penjualan yang harus dicapai agar seluruh biaya operasional dapat tertutupi secara penuh. (Malombeke, 2013)

Penelitian ini bertujuan untuk menerapkan analisis BEP dalam mengidentifikasi titik impas penjualan pada usaha “Mie Jebew”. Melalui pendekatan ini, diharapkan diperoleh data yang akurat mengenai batas minimal volume penjualan yang wajib dicapai agar usaha dapat menghindari kerugian. Hasil dari analisis ini akan menjadi dasar penting bagi manajemen dalam merumuskan strategi penjualan dan produksi yang lebih efektif serta efisien. Dengan demikian, analisis BEP tidak hanya berperan sebagai alat bantu

dalam pengambilan keputusan jangka pendek, tetapi juga berfungsi sebagai landasan strategis untuk perencanaan usaha yang berkelanjutan di masa mendatang.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif untuk mengevaluasi dan menentukan titik impas (*Break Even Point*) pada usaha kuliner "Mie Jebew" yang beroperasi di Kota Bengkalis (Jaya, 2020). Pendekatan kuantitatif dipilih karena kemampuannya dalam menyajikan hasil yang bersifat objektif dan numerik, sehingga dapat mengilustrasikan secara rinci keterkaitan antara komponen biaya, volume penjualan, dan tingkat keuntungan. Tujuan utama dari metode ini adalah mengidentifikasi jumlah minimum penjualan yang dibutuhkan agar seluruh biaya operasional dapat ditutup, serta usaha dapat mulai menghasilkan keuntungan.

Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari pencatatan penjualan selama tujuh hari berturut-turut, yang dikumpulkan langsung dari pemilik usaha sebagai sumber data primer. Informasi tersebut mencakup elemen-elemen biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diterima, baik yang bersifat tetap maupun yang berubah-ubah, serta harga jual per unit produk. (Zakariah dkk., 2020)

Variabel yang dianalisis dalam penelitian ini meliputi: (*Fixed Cost/FC*) Biaya yang tidak berubah seiring dengan perubahan jumlah produk yang dijual. Contoh dalam konteks usaha ini mencakup pembayaran sewa lokasi usaha dan gaji pegawai tetap (Putri dkk., 2023). Kemudian (*Variable Cost/VC*) Biaya yang berubah proporsional terhadap volume produksi atau penjualan. Biaya ini mencakup bahan baku seperti mie, minyak bawang, dan cabe kering yang digunakan dalam penyajian setiap porsi produk. Selanjutnya (*Price/P*) Merupakan harga jual yang dikenakan untuk satu unit produk "Mie Jebew" kepada konsumen. Terakhir (*Quantity/Q*) Jumlah unit produk yang harus dijual agar pendapatan yang diperoleh setara dengan total biaya yang dikeluarkan, menandakan bahwa usaha berada dalam kondisi impas (tidak untung dan tidak rugi). (Litamahuputty dkk., 2022)

Analisis dilakukan dengan menggunakan formula dasar *Break Even Point*, seperti :

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

Rumus ini digunakan untuk menghitung jumlah minimum unit produk yang harus terjual agar total pendapatan menutupi keseluruhan biaya operasional. Hasil dari analisis ini diharapkan dapat memberikan landasan strategis bagi pemilik usaha dalam menentukan arah kebijakan produksi dan penjualan, serta menjadi acuan dalam menyusun perencanaan keuangan yang lebih akurat dan berkelanjutan guna mendukung stabilitas dan pertumbuhan usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Break Event Point

Break Even Point (BEP) adalah suatu kondisi kritis dalam kegiatan bisnis di mana total pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa sama dengan total biaya operasional yang dikeluarkan oleh perusahaan (Romadlon & Sujud, 2024). Total biaya ini meliputi dua komponen utama, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan pengeluaran yang jumlahnya konstan dan tidak berubah meskipun terjadi perubahan pada volume produksi atau penjualan, seperti biaya sewa gedung, gaji karyawan tetap, dan depresiasi aset. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan tingkat produksi atau penjualan, contohnya biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya pengemasan.

Pada titik impas ini, perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian, sehingga laba bersih yang diperoleh adalah nol. (N. Safitri dkk., 2024) Dengan kata lain, pendapatan yang masuk telah sepenuhnya mampu menutupi semua biaya operasional tanpa menghasilkan surplus (laba) maupun defisit (rugi). Kondisi BEP ini sangat penting bagi perusahaan sebagai indikator awal untuk memahami batas minimum aktivitas penjualan yang harus dicapai agar usaha dapat bertahan secara finansial. Mengetahui titik BEP memungkinkan manajemen untuk melakukan perencanaan keuangan dan pengambilan keputusan strategis secara lebih tepat, seperti menetapkan target penjualan, mengelola biaya, serta menyusun strategi harga produk yang efektif guna memastikan kelangsungan dan pertumbuhan bisnis (Yudianto, 2019).

Dalam ranah manajemen keuangan, *Break Even Point* (BEP) berperan sebagai instrumen analisis yang krusial untuk mengukur batas minimum penjualan yang harus dicapai agar suatu usaha dapat menghindari kerugian (Muliono, 2018). Analisis BEP tidak hanya berfungsi sebagai alat untuk menentukan volume penjualan yang memastikan pendapatan perusahaan cukup untuk menutup seluruh biaya tetap dan variabel, tetapi juga

menjadi dasar yang kokoh dalam perumusan kebijakan harga produk, perencanaan produksi, serta pengambilan keputusan strategis lainnya yang bersifat jangka pendek maupun jangka panjang.

Pemahaman yang mendalam mengenai titik impas sangat penting bagi pelaku usaha, karena hal ini memungkinkan mereka untuk merancang strategi bisnis yang lebih efisien dan realistis, sehingga dapat meminimalisasi risiko kerugian finansial yang mungkin timbul akibat penetapan target penjualan atau harga yang kurang tepat (Rahmayani & Mardiyantika, 2020). Dengan demikian, BEP berfungsi sebagai panduan dalam mengelola sumber daya secara optimal dan menyesuaikan aktivitas bisnis dengan kondisi pasar.

Selain bermanfaat pada tahap perencanaan awal pendirian usaha, perhitungan BEP juga sangat relevan untuk evaluasi kinerja keuangan secara berkala. Melalui analisis ini, perusahaan dapat menilai efektivitas pengelolaan biaya dan operasional, mengidentifikasi area yang berpotensi mengalami pemborosan, serta mengembangkan strategi yang mendukung peningkatan profitabilitas secara berkelanjutan. (W. Safitri dkk., 2024) Oleh karena itu, BEP menjadi alat manajerial yang tidak hanya berfungsi sebagai indikator kesehatan finansial perusahaan, tetapi juga sebagai landasan dalam pengambilan keputusan yang adaptif dan proaktif menghadapi dinamika bisnis.

Analisis Break-Even Point (BEP) dapat dilakukan melalui dua pendekatan utama, yaitu secara matematis dan grafis. Pendekatan matematis menggunakan rumus dan perhitungan numerik untuk menentukan titik impas secara tepat, sementara pendekatan grafis memvisualisasikan hubungan antara total biaya dan total pendapatan dalam bentuk grafik untuk mengidentifikasi titik di mana keduanya saling berpotongan.

Sebelum melakukan analisis BEP baik secara kuantitatif maupun visual, sangat penting bagi organisasi untuk memahami fungsi-fungsi terkait yang mempengaruhi pencapaian titik impas tersebut. Pemahaman ini meliputi hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan yang menjadi komponen kunci dalam proses analisis BEP. Dengan memahami aspek-aspek ini secara menyeluruh, organisasi dapat mengaplikasikan analisis BEP secara lebih efektif untuk mendukung pengambilan keputusan strategis yang tepat dan meningkatkan efisiensi operasional (Mangundap dkk., 2014), diantaranya :

- a) Fungsi Penerimaan

Jumlah barang yang dijual (atau diproduksi) menentukan total pendapatan perusahaan. Pendapatan total ini dapat diperoleh dengan mengalikan volume penjualan atau produksi (Q) dengan harga per unit produk (P). Secara matematis, hubungan ini dapat dirumuskan sebagai $R=f(Q)=PQR = f(Q) = PQR=f(Q)=PQ$, di mana RRR mewakili total pendapatan, QQQ adalah jumlah unit produk yang diproduksi atau dijual, dan PPP adalah harga jual per unit. Dengan demikian, peningkatan jumlah produk yang dijual, dengan asumsi harga per unit tetap, akan secara proporsional meningkatkan total pendapatan perusahaan (Guntur & Rahmady, 2021). Model matematis ini menjadi dasar dalam analisis keuangan dan perencanaan bisnis, terutama dalam memahami bagaimana perubahan volume penjualan memengaruhi pendapatan dan kinerja perusahaan secara keseluruhan. (pendapatan total dibagi dengan total penjualan).

b) Fungsi Biaya

Memproduksi lebih banyak unit akan menghasilkan total biaya produksi yang lebih tinggi. peningkatan jumlah unit produksi akan berdampak langsung pada peningkatan total biaya produksi yang harus ditanggung oleh perusahaan. Total biaya produksi (C) merupakan fungsi dari kuantitas barang yang diproduksi (Q), sehingga secara matematis dapat dinyatakan sebagai $C=f(Q)=Q \times \text{biaya rata-rata per unit}$ $C = f(Q) = Q \times \text{biaya rata-rata per unit}$. Total biaya ini terbagi menjadi dua kategori utama, yaitu biaya tetap (Fixed Cost/FC) dan biaya variabel (Variable Cost/VC). Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah meskipun jumlah produksi mengalami perubahan, seperti gaji karyawan tetap, biaya sewa, bunga pinjaman, dan penyusutan aset (Murti dkk., 2021). Sebaliknya, biaya variabel adalah biaya yang nilainya berfluktuasi seiring dengan perubahan volume produksi, contohnya biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya iklan. Biaya variabel ini secara proporsional meningkat seiring dengan jumlah produk yang dihasilkan, dan dapat dirumuskan secara matematis sebagai $VC=f(Q)=v \times Q$ $VC = f(Q) = v \times Q$, di mana vvv adalah biaya variabel per unit produk dan QQQ adalah jumlah barang yang diproduksi..

Berikut ini adalah ekspresi untuk total biaya yang mencakup biaya tetap dan biaya variabel:

$$C = FC + VC = FC + f(Q)$$

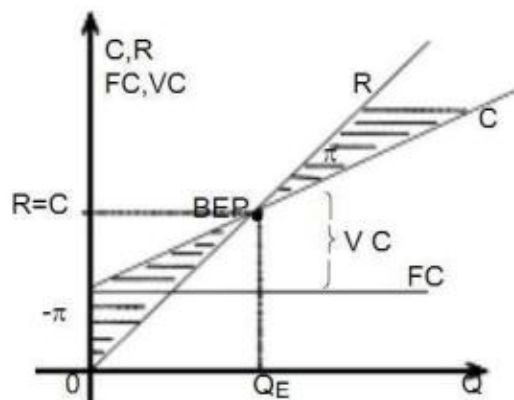
c) Keuntungan, Kerugian dan BEP

Keuntungan diperoleh ketika total pendapatan lebih tinggi daripada total biaya. kerugian (laba negatif) terjadi ketika total biaya yang dikeluarkan perusahaan melebihi total pendapatan yang diperoleh. Sebaliknya, titik di mana perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian dikenal sebagai titik impas (Break Even Point). Pada kondisi ini, total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga laba bersih perusahaan bernilai nol. Dengan kata lain, bisnis berada pada keadaan pulang pokok, di mana seluruh biaya produksi dan operasional telah tertutupi oleh pendapatan dari penjualan, namun belum menghasilkan keuntungan(Hikmatullah dkk., 2023).

Secara visual, titik impas dapat digambarkan sebagai perpotongan antara kurva total biaya (C) dan kurva total pendapatan (R). Pada titik ini, nilai laba (π) sama dengan nol(Nisa dkk., 2023). Secara matematis, hubungan antara laba (π), total pendapatan (R), dan total biaya (C) dapat dinyatakan sebagai berikut:

- Jika $\pi > 0$, perusahaan memperoleh laba.
- Jika $\pi < 0$, perusahaan mengalami kerugian.
- Jika $\pi = 0$, perusahaan berada pada titik impas atau pulang pokok.

Pemahaman mengenai titik impas ini sangat penting dalam pengambilan keputusan bisnis, karena menjadi indikator utama untuk menilai kinerja keuangan dan menentukan strategi agar perusahaan dapat mencapai kondisi yang menguntungkan.. Representasi visual kondisi BEP ditunjukkan pada gambar:



Gambar 1. Grafik Representasi Visual Kondisi BEP

Ketika seluruh biaya perusahaan (C) ditutupi oleh pendapatannya (R), maka itulah titik impas. (7) Rumus untuk total biaya tetap, titik impas, total pendapatan, total penjualan, laba, dan total pendapatan dapat diturunkan dengan menggunakan VC, v, P, QE, FC, R, dan (P - v). Titik impas tercapai ketika seluruh biaya perusahaan (C) tertutupi sepenuhnya oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan (R), sehingga tidak ada keuntungan maupun kerugian yang dialami. Pada kondisi ini, pendapatan total sama dengan total biaya, dan perusahaan berada pada keadaan pulang pokok (Baris & Sondakh, 2014).

Rumus-rumus yang berkaitan dengan total biaya tetap (FC), titik impas (QE), total pendapatan (R), total penjualan (Q), laba (π), biaya variabel per unit (v), dan harga jual per unit (P) dapat diturunkan berdasarkan hubungan antar variabel tersebut. Secara garis besar, total biaya (C) merupakan penjumlahan antara biaya tetap dan biaya variabel, yaitu: $C=FC+VC=FC+vQC = FC + VC = FC + vQC=FC+VC=FC+vQ$

Sedangkan total pendapatan dapat dihitung dengan mengalikan jumlah unit terjual dengan harga per unit: $R=P \times Q$

Pada titik impas, pendapatan sama dengan biaya, sehingga: $P \times QE=FC+v \times QE$

Dengan menyusun ulang persamaan tersebut, titik impas dalam jumlah unit (QE) dapat dihitung dengan rumus: $QE=\frac{FC}{P-v}$

Selain itu, laba (π) dapat dinyatakan sebagai selisih antara total pendapatan dan total biaya: $\pi=R-C=P \times Q-(FC+v \times Q)$

HASIL

Penelitian ini menggunakan pendekatan fungsi linear untuk menganalisis aspek keuangan dari usaha “MIE JEBEW JEBRET” yang beroperasi di café print Kota Bengkalis. Fokus utama studi ini adalah menentukan titik impas atau *Break Even Point* (BEP), yang berfungsi sebagai indikator penting dalam pengelolaan bisnis. Analisis ini menitikberatkan pada evaluasi tiga variabel utama, yaitu biaya tetap, biaya variabel, harga jual, serta volume penjualan, dengan tujuan memberikan gambaran yang jelas tentang

berapa banyak produk yang harus dijual agar usaha dapat mencapai kondisi di mana tidak mengalami kerugian maupun keuntungan (Baris & Sondakh, 2014).

Variabel kunci pertama adalah biaya tetap (Fixed Cost/FC) sebesar Rp 5.000.000 per bulan. Biaya ini merupakan pengeluaran rutin yang harus ditanggung usaha tanpa terpengaruh oleh volume produksi atau penjualan. Contoh biaya tetap ini meliputi biaya sewa tempat, gaji karyawan tetap, listrik, dan biaya administrasi lainnya. Karakteristik biaya tetap adalah stabil dalam jangka pendek, sehingga tidak berubah meskipun produksi naik atau turun (Nadia dkk., 2022).

Variabel kedua adalah biaya variabel per porsi (Variable Cost/VC) sebesar Rp 8.000. Biaya ini berkaitan langsung dengan jumlah produk yang dihasilkan atau dijual. Dalam kasus usaha ini, setiap porsi mie yang dijual menimbulkan biaya tambahan sebesar Rp 8.000, yang mencakup bahan baku, tenaga kerja langsung, serta kemasan.

Terakhir, variabel ketiga adalah harga jual per porsi (Price/P) yang ditetapkan sebesar Rp 12.000. Harga ini diasumsikan konstan dalam analisis BEP guna mempermudah perhitungan dan pemodelan. Dengan ketiga variabel ini, penelitian dapat menentukan jumlah minimal penjualan yang diperlukan agar usaha dapat mencapai titik impas, memastikan kelangsungan bisnis tanpa mengalami kerugian.

Fungsi pendapatan dan biaya total dalam usaha "MIE JEBEW JEBRET" dapat dinyatakan secara matematis dengan menggunakan fungsi linear yang bergantung pada jumlah porsi mie yang terjual (Q).

Pendapatan total, $R(Q)$, dihitung dengan mengalikan harga jual per porsi (P) dengan jumlah porsi terjual (Q), sehingga dirumuskan sebagai:

$$R(Q) = P \times Q = 12.000 \times Q$$

Dimana $R(Q)$ adalah total pendapatan, $P = 12.000$ adalah harga jual per unit, dan Q adalah jumlah unit terjual.

Sedangkan biaya total, $C(Q)$, merupakan penjumlahan dari biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC) yang bergantung pada volume penjualan, sehingga dapat dituliskan sebagai:

$$C(Q) = FC + (VC \times Q) = 5.000.000 + 8.000 \times Q$$

Di mana $FC = 5.000.000$ adalah biaya tetap, dan $VC = 8.000$ adalah biaya variabel per unit.

Titik impas merupakan kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya, artinya usaha tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian. Secara matematis, kondisi ini dapat dinyatakan dengan persamaan: $P \times Q = FC + VC \times Q$

Untuk menentukan nilai Q pada titik impas, persamaan di atas disusun ulang menjadi: $P \times Q - VC \times Q = FC$

Sehingga, $Q = \frac{FC}{P - VC}$

Dengan mensubstitusi nilai variabel yang diketahui $Q = \frac{5.000.000}{12.000 - 8.000} = \frac{5.000.000}{4.000} = 1.250$ porsi

Dari perhitungan ini, dapat disimpulkan bahwa usaha “MIE JEBEW JEBRET” harus menjual minimal sebanyak 1.250 porsi mie dalam satu bulan untuk mencapai titik impas. Pada jumlah penjualan ini, pendapatan yang diterima oleh usaha akan tepat menutupi seluruh biaya tetap dan variabel, sehingga usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian.

Jika penjualan berada di bawah 1.250 porsi, maka total pendapatan belum cukup untuk menutupi total biaya operasional, yang berarti usaha mengalami kerugian. Sebaliknya, jika penjualan melebihi 1.250 porsi, maka usaha mulai memperoleh keuntungan karena pendapatan sudah melampaui biaya total.



Gambar 2. Grafik Pendapatan dan Biaya Total

Grafik tersebut menggambarkan hubungan antara volume penjualan dengan total pendapatan dan total biaya pada usaha Mie Jebew di Kota Bengkulu. Terlihat bahwa kurva pendapatan total, yang diwakili oleh garis hijau, dan kurva biaya total, yang diwakili oleh garis biru, saling berpotongan pada titik yang disebut *Break Even Point*

(BEP). Titik ini berada pada volume penjualan sebanyak 1.250 porsi. Pada posisi ini, total pendapatan yang diperoleh sama dengan total biaya yang dikeluarkan, yaitu sebesar Rp15.000.000.

Artinya, untuk mencapai kondisi impas di mana usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian, minimal penjualan yang harus dicapai adalah 1.250 porsi mie. Jika penjualan berada di bawah angka tersebut, pendapatan yang diperoleh tidak cukup untuk menutup biaya operasional sehingga usaha akan mengalami kerugian. Sebaliknya, jika penjualan melebihi BEP, maka pendapatan akan melebihi biaya sehingga usaha mulai memperoleh keuntungan. Dengan demikian, BEP merupakan indikator penting bagi manajemen dalam menentukan target penjualan yang harus dicapai untuk menjaga kelangsungan usaha secara finansial.

Grafik yang disajikan menunjukkan dua garis lurus yang merepresentasikan fungsi berikut:

- Garis Hijau (Pendapatan Total): $R(Q) = 12.000 \times Q$
- Garis Biru (Biaya Total): $C(Q) = 5.000.000 + 8.000 \times Q$

Kedua fungsi ini bersinggungan pada titik koordinat (1.250, 15.000.000), yang secara ekonomis mengindikasikan *Break Even Point* (BEP)—titik di mana pendapatan dan biaya berada dalam keadaan seimbang.

Pada tingkat penjualan sebanyak 1.250 porsi mie, kedua fungsi menghasilkan nilai yang identik: $R(1.250) = 12.000 \times 1.250 = \text{Rp}15.000.000$
 $C(1.250) = 5.000.000 + (8.000 \times 1.250) = \text{Rp}15.000.000$

Artinya, pada volume penjualan tersebut, usaha tidak mencatatkan laba maupun rugi. Semua biaya operasional tertutupi sepenuhnya oleh pendapatan penjualan, sehingga titik ini menjadi batas minimum agar usaha tetap bertahan secara finansial.

Grafik ini juga mengilustrasikan dengan jelas dua wilayah operasional berdasarkan volume penjualan:

- Wilayah Rugi ($Q < 1.250$): Biaya total lebih besar daripada pendapatan total. Hal ini menunjukkan usaha berada dalam kondisi defisit, di mana biaya operasional belum tertutupi.
- Wilayah Laba ($Q > 1.250$): Pendapatan total melampaui biaya total. Ini menunjukkan usaha mulai memperoleh surplus keuangan atau laba bersih.

Pemahaman terhadap titik impas memiliki relevansi strategis yang tinggi dalam konteks manajerial (Prasetiyanta dkk., 2023), antara lain:

- Memberikan acuan dasar dalam penetapan target volume penjualan yang harus dicapai setiap bulan.

- Menentukan ambang minimum yang harus dipenuhi untuk menghindari kerugian operasional.
- Menjadi dasar pertimbangan dalam perumusan kebijakan bisnis, termasuk pengaturan kapasitas produksi, struktur biaya, dan strategi harga.
- Menggambarkan tingkat kontribusi unit produk terhadap laba, yang berguna dalam perhitungan margin kontribusi.

Dengan melakukan visualisasi serta analisis kuantitatif terhadap hubungan antara volume penjualan, pendapatan, dan biaya, pelaku usaha dapat melakukan perencanaan berbasis data yang lebih akurat. Strategi ini memungkinkan pengelolaan risiko yang lebih baik, optimalisasi efisiensi operasional, serta peningkatan profitabilitas yang berkelanjutan dalam jangka panjang.



Gambar 3. Diskusi terkait *Break Even Point* terhadap pelaku UMKM Mie Jebew

KESIMPULAN

Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan alat penting dalam manajemen keuangan yang membantu menentukan titik impas di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Analisis ini dapat dilakukan dengan dua pendekatan utama, yaitu secara matematis menggunakan rumus-rumus numerik, dan secara grafis melalui visualisasi hubungan antara total biaya dan total pendapatan.

Fungsi utama dalam analisis BEP meliputi fungsi penerimaan yang mengaitkan volume penjualan dengan total pendapatan, serta fungsi biaya yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel yang berbanding lurus dengan volume produksi. Titik impas terjadi ketika pendapatan total (R) sama dengan total biaya (C), dengan rumus matematis $Q_{E} = \frac{FC}{P - v}$, di mana Q_{E} adalah jumlah unit yang harus terjual untuk mencapai BEP, FC adalah biaya tetap, P adalah harga jual per unit, dan v adalah biaya variabel per unit.

Dalam konteks praktis, hasil analisis pada usaha "MIE JEBEW JEBRET" di Kota Bengkulu menunjukkan bahwa dengan biaya tetap sebesar Rp5.000.000, biaya variabel Rp8.000

per porsi, dan harga jual Rp12.000 per porsi, usaha tersebut harus menjual minimal 1.250 porsi per bulan untuk mencapai titik impas. Pada level penjualan ini, total pendapatan dan total biaya sama-sama sebesar Rp15.000.000, menandakan usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian.

Grafik pendapatan dan biaya total memperlihatkan perpotongan pada volume penjualan 1.250 porsi, yang merupakan BEP. Penjualan di bawah angka tersebut akan menyebabkan kerugian, sedangkan penjualan di atasnya menghasilkan keuntungan. Oleh karena itu, BEP menjadi indikator penting bagi pengambilan keputusan manajerial dalam menetapkan target penjualan, harga produk, dan pengelolaan biaya untuk menjaga kelangsungan dan pertumbuhan usaha secara finansial.

DAFTAR PUSTAKA

- Baris, Y. E., & Sondakh, J. J. (2014). Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Produk Gorengan Pada Usaha Kecil Menengah (Ukm) Di Kawasan Boulevard Manado. *Jurnal Emba : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(3), Article 3. <https://doi.org/10.35794/Emba.2.3.2014.5936>
- Choiriyah, V. U., Ar, M. D., & Hidayat, R. R. (2016). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014)* (Nomor 1) [Journal: Earticle, Brawijaya University]. <https://www.neliti.com/publications/86979/>
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasati, N., & Fahrezi, M. K. (2024). Analisis *Break Even Point* (Bep) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 2(1), Article 1. <https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25>
- Guntur, S., & Rahmady, A. R. (2021). Analisis Titik Impas (Break Even Point) Pada Ukm Produksi Tahu Kecamatan Tembilahan Hulu. *Jurnal Analisis Manajemen*, 7(2), 179–201. <https://doi.org/10.32520/jam.v7i2.1843>
- Hikmatullah, I., Harianto, F. D., Gufron, M. R., & Bastomi, M. (2023). Analisis Cost Volume Profit (Cvp) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Ukm Ayam Broiler Ibu Ramlah. *Mamen: Jurnal Manajemen*, 2(2), Article 2. <https://doi.org/10.55123/mamen.v2i2.1613>
- Jaya, I. M. L. M. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif: Teori, Penerapan, Dan Riset Nyata*. Anak Hebat Indonesia.
- Kharismawati, Z., Dewi, I., & Zaenuddin. (2021). Analisis *Break Even Point* (Bep) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Conference On Economic And Business Innovation (Cebi)*, 34–45. <https://jurnal.widyagama.ac.id/index.php/cebi/article/view/90>
- 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(2), Article 2. <https://doi.org/10.34010/jika.v9i2.2911>
- Litamahuputty, J. V., Pelamonia, J. T., & Nanlohy, T. (2022). Analisis Break-Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Dan Laba Terhadap Usaha Mikro Di Ambon : *Jurnal Ekonomi, Sosial & Humaniora*, 3(12), Article 12. <https://www.jurnalintelektiva.com/index.php/jurnal/article/view/817>
- Malombeke, M. B. (2013). Analisa Break-Even-Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Holland Bakery Manado. *Jurnal Emba : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(3), Article 3. <https://doi.org/10.35794/Emba.1.3.2013.1889>

- Mangundap, R., Sabijono, H., & Tirajoh, V. (2014). *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Shmily Cupcakes. *Jurnal Emba : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(4), Article 4. <https://doi.org/10.35794/Emba.2.4.2014.6233>
- Maruta, H. (2018). Analisis *Break Even Point* (Bep) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Jas (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 2(1), Article 1. <https://ejournal.isnjbengkalis.ac.id/index.php/jas/article/view/129>
- Muliono, W. (2018). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus: Ud. Flamboyan Coconut Center Kabupaten Batubara)* [Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatea Utara Medan]. <http://repository.uinsu.ac.id/4272/>
- Murti, A. T., Setyowati, K., & Karamina, H. (2021). Analisa Pendapatan Peternakan Sapi Potong Di Kabupaten Lamongan (Studi Kasus Pada Koperasi Kelompok Peternak Gunungrejo Makmur Di Desa Gunungrejo Kecamatan Kedungpring, Kabupaten Lamongan). *Jurnal Sains Peternakan*, 9(1), Article 1. <https://doi.org/10.21067/jsp.v9i1.5575>
- Nadia, N., Fredriksz, G., & Louth, F. J. (2022). Analisis *Break Even Point* (Bep) Pada Produk Pintu Meubel Ud. Nadya Galunggung Ambon. *Jurnal Administrasi Terapan*, 1, 10–22. <https://ejournal-polnam.ac.id/index.php/jat/article/view/1164>
- Nisa, U. K., Mursalina, M., & Bastomi, M. (2023). Analisis Cost Volume Profit Dalam Mengoptimalkan Laba Pada Umkm Cilox Tata Surya. *Manajemen, Bisnis Dan Ekonomi*, 1(2), Article 2. <https://doi.org/10.26798/manise.v1i2.822>
- Ponomban, C. P. (2013). Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt. Tropica Cocoprime. *Jurnal Emba : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(4), Article 4. <https://doi.org/10.35794/Emba.1.4.2013.2905>
- Prasetyanta, A., Herlina, S., & Tafonao, A. (2023). Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Perencanaan Laba Jogja Distro Tahun Anggaran 2022. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Nias Selatan*, 7(1), Article 1. <https://www.jurnal.uniraya.ac.id/index.php/jeb/article/view/1062>
- Putri, A. I., Susena, K. C., & Nasution, S. (2023). An Analysis Of *Break Even Point* (Bep) In Profit Planning At Kerupuk Sri Rasa Factory In Bengkulu. *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Bisnis Digital*, 2(1), Article 1. <https://doi.org/10.37676/jambd.v2i1.3594>
- Rahmayani, A. N., & Mardiyantika, V. (2020). Penerapan Metode Cvp Sebagai Alat Bantu Analisis Perencanaan Laba Dalam Mencapai Target Perusahaan (Studi Kasus Mebel Bocah Angon Di Dusun Kalianyar Deket , Lamongan). *Jurnal Penelitian Teori & Terapan Akuntansi (Peta)*, 5(1), Article 1. <https://doi.org/10.51289/peta.v5i1.422>
- Romadlon, C. G., & Sujud, F. A. (2024). Analisis *Break Even Point* Dalam Penentuan Proyeksi Laba Pada Usaha Toko Kelontong D'bantar Bamboo Craft Kecamatan Mandiraja Kabupaten Banjarnegara. *Jurnal Tanbih*, 1(2), Article 2. <https://ejournal.staitangho.ac.id/index.php/jes/article/view/12>
- Rusmayanti, S. (2021). Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Jus Jagung Enak. *Akrab Juara : Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial*, 6(2), 182–195. <https://doi.org/10.58487/akrabjuara.v6i2.1464>
- Safitri, N., Bria, A. P., Asmuruf, E. M., Rombon, S., Ahmad, N., & Lahallo, F. F. (2024). Analisis Perencanaan Laba Melalui Perhitungan *Break Even Point* (Bep) Pada Usaha Pinang Mama Mila Di Pasar Remu Kota Sorong, Papua Barat Daya. *Jurnal Jendela Ilmu*, 5(1), Article 1. <https://doi.org/10.34124/ji.v5i1.163>
- Safitri, W., Herlin, H., & Rahman, A. (2024). Analisis *Break Even Point* Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Tahu Sumber Mulya Kota Bengkulu. *Miftah : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(1), Article 1. <https://doi.org/10.61231/miftah.v2i1.243>

- Yudianto, R. (2019). Break Event Point Sebagai Perencanaan Laba Pada Pt.Sepatu Bata Tbk. *Ekonomia*, 9(1), Article 1. <https://doi.org/10.54342/ltbis-E.V9i1.23>
- Zakariah, M. A., Afriani, V., & Zakariah, K. M. (2020). *Metodologi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Action Research, Research And Development (R N D)*. Yayasan Pondok Pesantren Al Mawaddah Warrahmah Kolaka.