

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi dan industri memberikan dampak yang cukup besar bagi kehidupan masyarakat, terutama dalam bidang bisnis saat ini. Banyaknya usaha mikro, kecil, dan menengah atau UMKM yang muncul membawa dampak positif bagi kemajuan dan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Hal ini disebabkan oleh peran sektor UMKM dalam menurunkan angka pengangguran. Saat ini, perubahan di dunia bisnis berlangsung dengan sangat cepat, yang mengharuskan para produsen untuk melakukan perencanaan yang teliti sebelum mengambil keputusan untuk memulai usaha. Tujuan utama dari sebuah bisnis adalah memperoleh laba atau keuntungan agar bisa bersaing dengan usaha lainnya, oleh karena itu, bisnis tersebut perlu meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasionalnya.

Dengan meningkatkan efektivitas dan efisiensi pada produk maka akan menarik pelanggan untuk dapat membeli produk itu, Selain dapat menarik pelanggan juga akan menjadikan usaha *market leader* dari produk yang ditawarkan. Perencanaan laba yang diinginkan oleh sebuah usaha harus bisa melakukan perencanaan yang tepat untuk menghasilkan laba yang diinginkan. Untuk menentukan jumlah yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian, diperlukan suatu alat analisis yang dapat memberikan informasi mengenai perencanaan penjualan.

Alat analisis yang dapat digunakan untuk memberikan informasi tersebut yaitu *Break Even Point* (BEP) yang sering dikenal dengan titik impas, dimana usaha berada dalam posisi mengalami tidak untung dan tidak rugi. *Break Even Point* (BEP) adalah suatu kondisi di mana total pendapatan perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan tidak mengalami laba maupun rugi (vantri kelelufna dkk 2024).

Analisis *Break Event Point* adalah suatu cara yang digunakan oleh manajer perusahaan untuk mengetahui atau merencanakan pada volume produksi ataupun volume penjualan berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan memperoleh laba (Melia dkk 2022). Analisis BEP digunakan sebagai alat penting dalam pengambilan keputusan untuk menentukan target penjualan, strategi harga dan efisiensi biaya yang bertujuan untuk memastikan kelangsungan usaha tersebut.

Perolehan laba yang maksimal sering kali dijadikan sebagai tolak ukur untuk menentukan keberhasilan usaha, jika laba sudah dapat di capai, maka suatu usaha sudah dapat dikatakan berhasil. Dengan kata lain, seorang pelaku usaha dapat memahami dan bisa mengelola perusahaannya dengan baik, maka dia akan mendapatkan keuntungan, namun untuk memperoleh laba tersebut dibutuhkan kemampuan yang mendalam tentang memperkirakan dan memperhitungkan antara biaya pembelian, harga jual dan volume penjualannya. Laba juga dapat di definisikan sebagai imbalan yang didapat oleh seorang pelaku usaha setelah melewati berbagai proses yang terjadi di perusahaannya.

Dengan melakukan analisis *Break Event Point* (BEP) maka Perusahaan akan dengan mudah mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba usaha di masa yang akan datang. Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah H5 Bakery. H5 Bakery merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah yang bergerak di bidang makanan seperti brownies, bolu pisang dan kue tart. H5 Bakery terletak di Jalan Sudirman Kota Tengah, Kecamatan Kepenuhan.

Tabel 1.1 Harga Jual Setiap Jenis Produk Pada H5 Bakery Tahun 2024

No	Jenis Produk H5 Bakery	Harga Jual
1	Brownies	35.000
2	Bolu Pisang	40.000
3	Kue Tart	80.000

Sumber: Olah Data penulis (2025)

Dapat dilihat bahwa pada tabel 1.1 menyajikan informasi mengenai biaya harga jual berbagai produk yang ditawarkan oleh H5 Bakery pada tahun 2024. Dalam tabel tersebut, terdapat tiga jenis produk yang utama yang menjadi favorit H5 Bakery yaitu, brownies, bolu pisang dan kue tart. Produk brownies dijual dengan harga Rp. 35.000 per kotak. Harga ini sudah mencerminkan kualitas bahan dan teknik pembuatan yang digunakan, serta nilai ekonomis yang masih terjangkau oleh konsumen.

Sementara itu, untuk jenis produk bolu pisang di jual dengan harga Rp. 40.000. bolu ini merupakan salah satu varian yang cukup populer karena menggunakan bahan alami seperti pisang matang berkualitas dan tanpa bahan pengawet. Harga ini relatif kompetitif dibandingkan dengan produk sejenis dipasaran, yang

menempatkan H5 Bakery dalam posisi yang menguntungkan dari segi daya saing.

Produk dengan harga tertinggi dalam daftar tersebut adalah kue tart, yang dijual dengan harga Rp. 80.000. Harga ini sebanding dengan nilai estetik dan rasa yang ditawarkan, mengingat kue tart biasanya dibuat untuk momen-momen special seperti ulang tahun, atau perayaan lainnya. Secara keseluruhan, struktur harga jual yang ada pada tabel 1.1 menunjukkan bahwa H5 Bakery menerapkan strategi penetapan harga yang menyesuaikan antara kualitas produk, target konsumen serta kondisi pasar saat ini.

Tabel 1.1 Volume Penjualan Setiap Jenis Produk Di H5 Bakery Tahun 2024

No	Jenis Produk	Volume penjualan per kotak
1	Brownies	2800 kotak
2	Bolu Pisang	2980 kotak
3	Kue Tart	3000 kotak

Sumber: Olah Data penulis (2025)

Pada Tabel 1.2 dapat dijelaskan bahwa pada tahun 2024, H5 Bakery menunjukkan performa penjualan yang cukup stabil dan positif untuk ketiga produk andalannya, yaitu brownies, bolu pisang dan kue tart. Berdasarkan tabel diatas, volume penjualan untuk masing-masing produk menunjukkan bahwa ketiganya memiliki tingkat permintaan yang cukup tinggi di pasar.

Produk brownies mencatat angka penjualan sebanyak 2.800 kotak sepanjang tahun 2024. Angka ini mencerminkan bahwa brownies tetap menjadi pilihan favorit pelanggan, berkat cita rasanya yang khas serta kualitas bahan baku yang konsisten dijaga oleh pihak H5 Bakery.

Sementara itu, bolu pisang berhasil terjual sebanyak 2.980 kotak penjualan bolu pisang sedikit lebih tinggi dibandingkan dengan penjualan brownies, yang mengindikasikan bahwa produk ini mulai menarik lebih banyak perhatian pelanggan, kemungkinan besar trend makanan berbahan dasar pisang yang terus diminati oleh masyarakat.

Adapun untuk kue tart menempati posisi penjualan paling tinggi, yaitu sebanyak 3.000 kotak selama tahun 2024. Hal ini menunjukkan bahwa kue tart menjadi produk dengan permintaan tertinggi diantara ketiga jenis produk yang ditawarkan. Kue tart sering kali dipilih untuk merayakan momen-momen spesial, seperti ulang tahun atau perayaan keluarga yang menjadikan produk ini memiliki potensi pasar yang sangat besar.

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka peneliti terdorong untuk melakukan penelitian tentang bagaimana analisis *break even point* pada H5 Bakery, dengan judul “**Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Bakery** (Studi Kasus H5 Bakery Kota Tengah)”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka masalah yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut : “Bagaimana penggunaan alat perencanaan laba melalui metode break even point pada H5 Bakery Kota Tengah”.

1.3 Tujuan Masalah

Dari rumusan masalah di atas, adapun tujuan penelitian ini adalah Untuk menganalisis penerapan *Break Even Point* sebagai dasar penggunaan alat penentuan target laba yang dicapai pada H5 Bakery Kota Tengah.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi dalam menyelesaikan masalah secara ilmiah serta menerapkan ilmu dan teori yang sudah diperoleh selama masa perkuliahan.

2. Manfaat Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya referensi dan pemahaman mengenai langkah-langkah analisis *break even point*, yang dapat dimanfaatkan sebagai alat pendukung dalam perencanaan laba oleh manajemen Perusahaan.

1.5 Sistematika Penulisan

Dalam sistematika, penulisan proposal ini terdiri dari tiga bab, yang mana setiap bab terdapat beberapa sub bab. pada masing-masing bab ini membahas tentang permasalahan yang terkait antara bab satu dengan bab lainnya. Adapun sistematika penulisan nya adalah sebagai berikut:

BAB I: Pendahuluan

BAB ini membahas tentang latar belakang masalah penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan sistematika penulisan penelitian.

BAB II: Landasan Teori

BAB ini membahas mengenai teori yang akan digunakan pada penelitian ini yang terdiri dari landasan teori, penelitian terdahulu, dan kerangka pemikiran.

BAB III: Metode Penelitian

BAB ini membahas lebih spesifik mengenai metode penelitian yang terdiri dari ruang lingkup penelitian, populasi dan sampel/informasi penelitian, jenis dan sumber data, definisi operasional, instrumen penelitian dan teknik analisis data.

BAB IV: Hasil Penelitian Dan Pembahasan

BAB ini membahas lebih spesifik mengenai hasil penelitian yang terdiri dari, gambaran umum objek penelitian, karakteristik responden, analisis data penelitian, dan pembahasan.

BAB V: Penutup

BAB ini membahas tentang kesimpulan dan saran.

Daftar Pustaka

Lampiran

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Landasan Teori

2.1.1 *Grand Theory*

2.1.1.1 Teori Rasionalitas Ekonomi

Teori rasionalitas ekonomi merupakan suatu pendekatan yang sangat penting dalam bidang ekonomi dan ilmu sosial, yang berasumsi bahwa individu bertindak secara logis untuk mengoptimalkan kepuasan atau keuntungan dan mengurangi kerugian saat membuat keputusan. Teori ini menjelaskan bahwa setiap aktor ekonomi—baik individu maupun organisasi—akan menilai opsi yang ada dengan mempertimbangkan manfaat dan biaya dari setiap alternatif, kemudian memilih pilihan yang memberikan nilai ekonomi tertinggi (Becker, 1976).

Teori rasionalitas ekonomi adalah sebuah konsep yang berasumsi bahwa individu dalam ekonomi berperilaku secara rasional, yaitu membuat keputusan yang memaksimalkan kepuasan atau manfaat pribadi mereka. Dengan kata lain, orang akan memilih pilihan yang memberikan mereka hasil terbaik berdasarkan informasi yang tersedia dan preferensi mereka.

Dalam konteks ini, rasionalitas berarti konsistensi dalam menetapkan tujuan dan memanfaatkan informasi yang ada dengan cara yang paling efektif untuk mencapai hasil yang diharapkan. Dalam dunia bisnis, teori rasionalitas ekonomi menjadi landasan untuk pengambilan keputusan strategis dan operasional. Alat analisis seperti titik impas (break even point - BEP), analisis

biaya-volume-laba (CVP), serta perencanaan laba jangka pendek adalah contoh penerapan teori ini dalam situasi nyata. Sebuah perusahaan dianggap rasional jika mampu menyesuaikan jumlah produksi, harga jual dan struktur biaya untuk mencapai titik impas atau bahkan mencapai laba maksimum.

Break Even Point (BEP) adalah gambaran angka dari proses pengambilan keputusan yang rasional, di mana para manajer mempertimbangkan biaya tetap, biaya variabel, dan pendapatan dari penjualan untuk menentukan saat bisnis mulai menghasilkan keuntungan. Namun demikian, teori ini tidak lepas dari kritik. Beberapa pihak, terutama dari aliran ekonomi perilaku, mengemukakan bahwa dalam Pratik pengambilan keputusan sering kali dipengaruhi oleh bias kognitif, informasi yang tidak lengkap, serta keterbatasan waktu dan kemampuan dalam memperoleh informasi (Simon, 1982). Meskipun begitu, rasionalitas ekonomi tetap menjadi dasar teoritis yang kuat dan banyak diterapkan dalam pendekatan normatif, berkaitan dengan bagaimana seharusnya keputusan diambil, terutama dalam perencanaan dan penilaian keuangan suatu bisnis.

2.2 Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Break Even Point (BEP) dapat diartikan sebagai titik, Dimana, suatu usaha didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak pula menderita kerugian. BEP tersebut dapat dicapai jika volume penjualan dan penerima sama besarnya dengan biaya total. BEP merupakan suatu kondisi

usaha Perusahaan mengalami titik pulang pokok yaitu Perusahaan tidak sedang rugi ataupun tidak mengalami untung.

Suatu Perusahaan dikatakan mencapai titik impas (*break-even*) apabila laporan laba rugi yang disusun untuk periode tertentu menunjukkan bahwa laba ataupun rugi bernilai nol. Dengan kata lain, pendapatan bisnis atau penjualan pada usaha tersebut sama persis dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga Perusahaan tidak mengalami kerugian (Octavia, 2023).

2.3 Cara Menentukan *Break Even Point* (BEP)

Dalam menghitung Break Even Point dengan menggunakan Pendekatan Matematis dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

1. Atas Dasar Unit

Ditinjau dari per satuan produk yang dijual, maka setiap per satu produk memberikan sumbangan atau kontribusi (margin) yang sama besarnya untuk menutup biaya tetap atau laba. Dalam keadaan *break even*, maka dengan membagi jumlah biaya tetap dengan margin per satuan produk akan diperoleh jumlah satuan produk harus dijual sehingga Perusahaan tidak mengalami rugi atau laba.

Perhitungan BEP atas dasar unit yaitu menggunakan rumus (Bambang Riyanto, 2011) sebagai berikut:

$$\text{BEP (Q)} = \text{FC}/(\text{P}-\text{V})$$

Keterangan:

P : Harga Jual per unit

V : Biaya Variabel per unit

PC: Biaya Tetap

Q : Jumlah unit yang dihasilkan

2. Atas Dasar Rupiah

Dalam keadaan *break even* laba Perusahaan adalah nol, oleh karena itu dengan membagi jumlah biaya tetap dengan *margin income ratio*, akan diketahui Tingkat penjualan (dalam rupiah) yang harus dicapai agar Perusahaan tidak menderita rugi ataupun memperoleh laba (*break even point*). Perhitungan BEP atas dasar rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus (Bambang Riyanto, 2011) sebagai berikut:

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = FC / (1 - VC/S)$$

Keterangan :

FC : Biaya Tetap

VC : Biaya Variabel

S : Volume Penjualan

2.4 Manfaat Analisis *Break Even Point* (BEP) Dalam Pengambilan

Keputusan

Karena anggaran perusahaan adalah alat bantu manajemen di bidang perencanaan dan pengawasan, maka penggunaan alat BEP dalam sistem penganggaran harus menggunakan data anggaran. Dengan demikian tingkat *Break Even* yang dihasilkan akan merupakan perkiraan break even untuk waktu yang akan datang. Kegunaan BEP yang di anggarkan adalah:

Bukan untuk membantu menentukan berupa jumlah penjualan yang dapat diharapkan, melainkan untuk memberikan gambaran tentang batas jumlah penjualan minimal yang harus diusahakan agar perusahaan tidak menderita rugi. Hal itu penting karena kemunduran dalam penjualan yang disebabkan oleh berbagai hal dapat saja terjadi, artinya penjualan riil lebih kecil dari penjualan yang dianggarkan.

Bila perusahaan tidak ingin menderita rugi, maka pimpinan harus tahu batas pengurangan penjualan yang dapat ditolerir. Dan batas dimaksud dapat ditentukan melalui analisa Break Even dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang direncanakan. Tetapi akan lebih tepat kiranya bila dikatakan bahwa jumlah penjualan yang dapat diraih oleh perusahaan bukannya ditentukan dengan perhitungan-perhitungan yang dibuat di atas kertas, melainkan lebih ditentukan dengan perhitungan-perhitungan yang dibuat di atas kertas, melainkan lebih ditentukan oleh berbagai upaya pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan itu dalam kaitannya dengan situasi persaingan yang dihadapi di pasar penjualan.

Dalam keadaan pasar yang dikuasai oleh pembeli, penentuan sasaran penjualan dengan memperhatikan situasi persaingan kiranya akan lebih tepat dibanding dengan cara yang lain.

Analisis *Break Even Point* dalam hal ini bermanfaat untuk menilai apakah sasaran penjualan yang telah ditentukan kiranya akan memberikan keuntungan atau tidak, dan berapa jauh kemungkinan penjualan dapat ditolerir.

Analisis *Break Even* juga dapat dipakai untuk menentukan jumlah penjualan yang seharusnya diperoleh pada persyaratan tertentu, misalnya penjualan yang memberikan sejumlah laba tertentu. Jumlah penjualan yang seharusnya diperoleh akan sama dengan penjualan pada keadaan *break even* ditambah sejumlah penjualan yang lain yang diperlukan untuk memperoleh laba yang dimaksud.

Break Even Point amatlah sangat penting dikala kita membuat usaha, agar usaha kita tidak mengalami kerugian, baik itu usaha jasa atau manufaktur, diantara manfaat BEP adalah:

1. Alat perencanaan untuk hasilkan laba.
2. Memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
3. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan.
4. Mengganti system laporan yang tebal dengan grafik yang mudah dibaca dan dimengerti.

Setelah kita mengetahui betapa manfaatnya BEP dalam usaha yang kita rintis, komponen yang berperan disini yaitu biaya, dimana biaya yang dimaksud adalah biaya variabel dan biaya tetap, dimana pada prakteknya untuk memisahkannya atau menentukan suatu biaya itu biaya variabel atau tetap bukanlah pekerjaan yang mudah. Biaya tetap adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh kita untuk produksi ataupun tidak, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu unit produk yang jadi, jika tidak ada produksi maka tidak ada biaya yang dikeluarkan.

2.4 Titik Impas

Titik impas dalam bisnis mengambil keputusan sangat penting bagi perusahaan ataupun usaha untuk menghitung seberapa banyak barang yang dijual perusahaan untuk menutupi biaya pengeluaran. Perhitungan titik impas disini dijelaskan bahwa biaya total sama dengan pendapatan total, dan total biaya dapat dihitung dengan menjumlahkan biaya variabel.

Untuk menghitung titik impas menggunakan rumus (Nilam Sari dkk, 2008) sebagai berikut :

1. Menghitung titik impas satuan unit produk

$$Q = \frac{TFC}{P - AVC}$$

Keterangan :

Q = Total produksi dalam usaha (per unit)

P = Harga jual perunit (*Price*)

TFC = Total biaya tetap (*Total fixed cost*)

AVC = Rata-rata biaya variabel per unit (*Average variabel cost*)

2. Menghitung titik impas dalam rupiah

Selanjutnya untuk menghitung titik impas dalam satuan rupiah, maka satuan unit (Q) dikalikan dengan harga jual per unit (P).

$$Q \cdot P = \frac{TFC}{1 - AVC / P}$$

Keterangan :

TR = Total pendapatan (Total revenue)

TC = Total biaya (Total cost)

Q = Total produksi dalam usaha (Quantity)

P = Harga jual per unit (Price)

TFC = Total biaya tetap (Total fixed cost)

AVC = Rata-rata biaya variabel per unit (Average variabel cost)

2.5 Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Margin kontribusi adalah selisih antara pendapatan yang diperoleh dan biaya variabel yang dikeluarkan. Margin ini digunakan untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba bagi perusahaan (Nurrohmayati 2023). Margin kontribusi juga bermanfaat untuk menentukan tingkat penjualan yang

dibutuhkan agar mencapai laba bersih yang diinginkan (Silvana 2014).

Rumus yang digunakan untuk menghitung margin kontribusi oleh (Silvana 2014) sebagai berikut :

CM per unit = harga jual per unit – biaya variabel per unit
CM total = penjualan – biaya variabel total

2.7 Pengertian Perencanaan Laba

Perencanaan sangat penting dalam kelangsungan hidup suatu perusahaan, perkembangan perusahaan ini hanya mungkin dapat diperoleh bila perusahaan beroperasi secara efektif dan efisien, untuk itu dibutuhkan adanya suatu rencana yang baik dan tepat.

Perencanaan adalah cara berpikir mengenai persoalan-persoalan ekonomi, terutama berorientasi pada masa yang akan datang, berkembang dengan hubungan antara tujuan dan keputusan-keputusan kolektif dan mengusahakan kebijakan dan program.

Perencanaan merupakan salah satu proses lain, atau merubah suatu keadaan untuk mencapai maksud yang dituju oleh perencanaan atau oleh orang/badan yang diwakili oleh perencanaan itu. Perencanaan meliputi: Analisis, kebijakan dan rancangan.

Tujuan utama dari perusahaan yaitu untuk memperoleh laba, baik untuk mempertahankan ataupun mengembangkan perusahaannya. Dalam buku “Pengantar Ekonomi Mikro” mengatakan bahwa : “Laba adalah selisih antara penerimaan atau pendapatan total dan jumlah dari seluruh biaya”. Perencanaan

memegang penting dalam keberhasilan perusahaan menyangkut masa depan perusahaan guna menjaga komunitas usaha dan pencapaian tujuan perusahaan. Perencanaan laba perlu dilakukan agar dapat menghasilkan laba yang optimal.

2.8 Indikator Analisis (BEP)

Biaya dan pendapatan dari suatu usaha sangat erat kaitannya dengan BEP. Dapat diketahui pendapatan dan biaya merupakan unsur dari laba sebuah usaha. Biaya yang tidak menetap dalam kaitan ini sesuai dengan kondisi ataupun kebijakan dapat mengalami perubahan, termasuk perubahan biaya pengeluaran dan harga jual suatu produk. Dengan adanya BEP pelaku usaha dapat menghitung dan mengetahui perubahan yang alaminya, maka secara otomatis laba perusahaan pun akan terpengaruhi secara positif ataupun negatif. Kemudian BEP juga bisa menjadi manajemen bagi pelaku usaha supaya dapat selalu waspada dan mampu merencanakan langkah-langkah untuk memberikan hasil yang maksimal sehingga tujuan perusahaan dapat terpenuhi.

2.9 Penelitian Terdahulu

Peneliti menggunakan beberapa rujukan dan jurnal ilmiah ataupun penelitian terdahulu yang cukup relevan dengan tema penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti.

Tabel 2.7

Penelitian terdahulu

No	Judul Penelitian	Nama Penulis dan Tahun Terbit	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PRODUK BOLU PISANG BLONDE PETAK PADA TOKO ROTI NEKO-NEKO DAN CAKE CABANG PEMATANG SIANTAR	Liper siregar et all (2023)	analisis deskriptif kuantitatif dan analisis induktif.	Hasil penelitian menunjukkan break even point produk bolu pisang blonde petak mulai tahun 2017 sampai dengan tahun 2021 dalam unit dan rupiah mengalami peningkatan. Tingkat margin of safety produk bolu pisang blonde petak mulai tahun 2017 sampai dengan tahun 2021 mengalami penurunan.
2	ANALISIS BREAK EVEN POINT TERHADAP PENJUALAN DESSERTKURBG DI KALANGAN ANAK REMAJA	Reikha Amsaina Safitri et all (2022)	Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif	Hasil penelitian ini dapat menunjukkan bahwa keuntungan atau laba penjualan Dessert Box Varian Oreo sebesar dengan Break Event Point (BEP) penjualan sebanyak 267 unit, selama penjualan tahun

No	Judul Penelitian	Nama Penulis dan Tahun Terbit	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
				2021. Untuk penjualan Dessert Box Varian teh hijau dalam periode 2021 diperoleh keuntungan sebesar Rp40.176 dengan Break Even Point (BEP) penjualan sebanyak 219 unit.
3	Analisis Break-Event-Point dalam Penentuan Target Laba Produksi pada Usaha Kue Bapilin Dua Saudara	Mega Rahmi et all (2024)	Metode penelitian kualitatif digunakan dalam penelitian ini	Hasil dari perhitungan yang dilakukan menunjukkan bahwa usaha ini dapat mencapai laba yang diinginkan dengan melakukan penyesuaian terhadap volume produksi serta struktur biaya yang ada. Dengan demikian, penggunaan analisis BEP tidak hanya membantu mencapai

No	Judul Penelitian	Nama Penulis dan Tahun Terbit	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
				keseimbangan finansial, tetapi juga berfungsi sebagai alat bantu dalam merencanakan langkah-langkah strategi untuk masa depan usaha
4	ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA USAHA ROTI KOPI CABANG MABUUN KECAMATAN MURUNG PUDAK KABUPATEN TABALONG	Difa Febriyanti et al (2025)	Pendekatan dan jenis penelitian yang digunakan adalah penelitin deskriptif kuantitatif	Hasil penelitian ini menunjukan bahwa (1) Besarnya (BEP) penjualan Roti Kopi Cabang Mabuun tahun 2023, BEP Unit dan BEP Rupiah Pada Bulan Januari (685 = Rp. 6.962.264,-), Febuari (675 = Rp. 7.062.652,-), Maret (646 = Rp. 7.095.244,-), Mei (651 = Rp. 7.035.719,-), Juni (660 = Rp. 7.064.454,-), Juli (676 = Rp. 7.044.674), Agustus (662 = Rp. 7.036.613, September (626 = Rp. 7.038.403, Oktober (662 =Rp. 7.023.220, November (677 = Rp. 7.047.364,- Desember (678 = Rp. 7.071.878,-);

No	Judul Penelitian	Nama Penulis dan Tahun Terbit	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
5	Analisis Biaya Volume Laba sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Roti Sri Rejeki Patrol V Baleendah Kabupaten Bandung	Amelia Rahmawati (2023)	Jenis penelitian ini menggunakan metodologi studi kasus dengan teknik deskriptif kuantitatif	Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa : 1. BEP pada Pabrik Roti Sri Rejeki adalah sebagai berikut: a. Untuk Roti Kadet yaitu sebanyak 1.907 unit dengan nilai penjualan sebesar Rp22.998.668. b. Untuk Roti Tawar Besar yaitu sebanyak 1.213 unit dengan nilai penjualan sebesar Rp9.850.762. c. Untuk Roti Kasino yaitu sebanyak 5.513 unit dengan nilai penjualan sebesar 7.647.433 Jika Pabrik Roti Spesial harus menjual sebanyak unit tersebut agar mencapai titik impas atau tidak mengalami kerugian maupun laba
6	Perhitungan Break Even Point (BEP)	Erfa Triyana, Endah Dwi	Penelitian ini menggunakan	Berdasarkan perhitungan

No	Judul Penelitian	Nama Penulis dan Tahun Terbit	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
	Dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Mikro Kecil Menengah Sugi Donat	Erfi Triyana, Endah Dwi Kusumastuti (2024)	metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif karena data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data berupa angka	<i>break even point</i> dan margin of safety yang telah dilakukan pada usaha Sugi Donat, dapat diambil kesimpulan: Usaha Sugi Donat ini harus melakukan penjualan sebesar Rp 30.992.732 dengan unit penjualan sebanyak 9.685 unit untuk produk donat gula, kemudian untuk produk donat meses usaha Sugi Donat ini harus melakukan penjualan sebesar Rp 11.838.278 dengan jumlah unit sebanyak 2.574 unit, dan produk bomboloni premium sebesar Rp 5.588.252 dengan jumlah unit sebanyak 780 unit. Karena jumlah penjualan dan unit tersebut merupakan <i>break even point</i> atau titik impas usaha

No	Judul Penelitian	Nama Penulis dan Tahun Terbit	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
				Sugi Donat agar usaha tersebut tidak mengalami kerugian namun tidak juga mengalami keuntungan
7	ANALISIS BREAK EVEN POINT(BEP) SEBAGAI PERENCANAAN LABA POP ICE IBU VIVI DI KOTA SORONG	Susana Magdalena Welly Muskita, Marice Yosefin Maniburi Andhini Permatasari Zemy Ijel Rais Dhestella Yosephina Aronggear (2025)	Metode yang digunakan dalam penelitian ini ialah metode kuantitatif yang melibatkan survei langsung dengan teknik tanya jawab kepada pemilik tempat usaha tersebut	Berdasarkan analisis data pada usaha pop ice ibu vivi di Kelurahan Koverbu, Kota Sorong. Dapat di simpulkan bahwa analisis break event point sangat penting bagi setiap usaha untuk memberikan pedoman kepada pengelola usaha untuk mengetahui pada tingkat penjualan berapa usaha tidak rugi, tapi belum memberikan keuntungan . selain itu dapat juga menjadi pedoman bagi pemilik usaha untuk mampu mencapai maupun melebihi nilai BEP yang ada untuk mencapai atau memperoleh laba yang di inginkan

No	Judul Penelitian	Nama Penulis dan Tahun Terbit	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
				seiring pertumbuhan skala produksi. Penelitian ini memberikan gambaran penting tentang strategi efisiensi operasional yang dapat diterapkan untuk meningkatkan profitabilitas usaha
8	Analisi BEP pada “Donatku” dalam Penjualan Jalan Gatak Yogyakarta	Angga Kurniawan, Tyagita Dianingtyas Sudibyo (2023)	pengumpulan data dan informasi dilakukan melalui survei, wawancara, dan observasi	Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa Donatku perlu menjual sejumlah tertentu donat untuk mencapai BEP dan mulai menghasilkan keuntungan. Dengan mengidentifikasi BEP, usaha dapat membuat keputusan yang terinformasi mengenai penetapan harga, tingkat produksi, dan manajemen biaya untuk mencapai profitabilitas

NO	Judul Penelitian	Nama penulis dan tahun terbit	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
9	ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA USAHA ANEKA JAJANAN UD. SARI RASA LOMBOK DI BABAKAN BARAT KECAMATAN SANDUBAYA KOTA MATARAM TAHUN 2017-2019	SILVIA MALINDA (2021)	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa analisis Break Even Point sebagai perencanaan laba pada Aneka Jajanan UD. Sari Rasa Lombok di Babakan Barat Kecamatan Sandubaya Kota Mataram yaitu selama tahun 2017-2019. UD. Sari Rasa Lombok mampu menjual hasil produksi di atas titik impas dengan kata lain bahwa UD. Sari Rasa Lombok mampu memperoleh keuntungan dan keuntungan ini bergerak cukup signifikan dari hasil penjualan dan hal tersebut dapat dikatakan bahwa UD. Sari Rasa Lombok mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin. Penerapan analisis Break Even Point sebagai dasar perencanaan untuk memperoleh 5% laba sebagai perencanaan laba pada Aneka Jajanan UD. Sari Rasa Lombok di Babakan Barat Kecamatan Sandubaya Kota Mataram yaitu

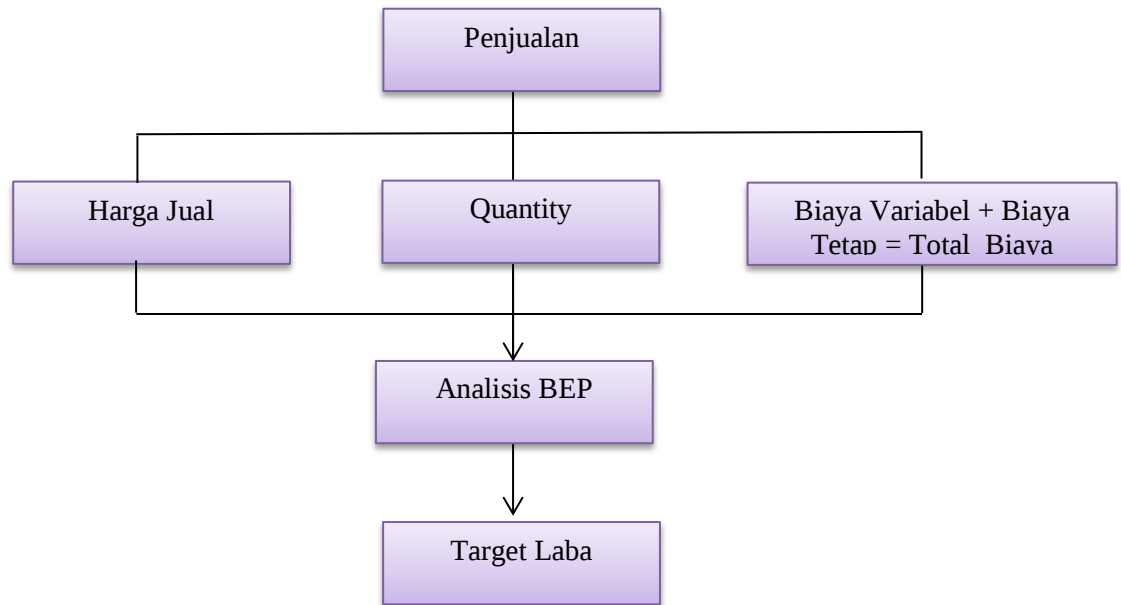
No	Judul Penelitian	Nama Penulis dan Tahun Terbit	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
				selama tahun 2017-2019. UD. Sari Rasa Lombok mampu menjual hasil produksi di atas titik impas dengan kata lain bahwa UD. Sari Rasa Lombok mampu memperoleh keuntungan dan keuntungan ini bergerak cukup signifikan dari hasil penjualan dan hal tersebut dapat dikatakan bahwa UD. Sari Rasa Lombok mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin. Penerapan analisis Break Even Point sebagai dasar perencanaan untuk memperoleh 5% laba dari
10	Analisis Break Even Point (BEP) Pada Usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat Kota Sorong	Vantri Kelelufna et all (2024)	Pendekatan kuantitatif dalam Usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat menggunakan data numerik untuk	Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ini mengalami peningkatan kapasitas produksi dari 30 unit pada bulan

No	Judul Penelitian	Nama Penulis dan Tahun Terbit	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
			untuk menganalisis titik impas yang diperlukan untuk mencapai kondisi keuangan yang seimbang antara pendapatan dan biaya	Oktober menjadi 300 unit pada bulan Desember, dengan pendapatan yang meningkat signifikan. BEP dalam unit dan rupiah menunjukkan fluktuasi, namun secara keseluruhan efisiensi biaya semakin baik seiring pertumbuhan skala produksi. Penelitian ini memberikan gambaran penting tentang strategi efisiensi operasional yang dapat diterapkan untuk meningkatkan profitabilitas usaha .

2.3 Kerangka Pemikiran

Perhitungan pendapatan dapat membantu para pelaku usaha toko untuk dapat membedakan dimana toko sedang mengalami rugi, mengalami titik impas dan bahkan keuntungan. Perhitungan tersebut dapat digunakan dengan analisis *Break Even Point* (BEP). Dari uraian yang telah dijelaskan sebelumnya terhadap penelitian ini, dapat dijelaskan bahwa analisis *break even point* berguna sebagai alat perencanaan laba dan

dapat memberikan informasi mengenai hubungan antara harga jual, volume penjualan, biaya tetap dan biaya variabel yang dibutuhkan. Untuk itu penulis dapat membuat skema kerangka pemikiran pada toko roti H5 bakery.



Gambar 2.3 Kerangka Pemikiran
Sumber: Dikelola oleh peneliti

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini difokuskan pada analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada usaha kecil menengah, dengan studi kasus pada H5 Bakery yang berlokasi di kota tengah. Ruang lingkup penelitian ini mencakup indentifikasi dan analisis terhadap unsur-unsur biaya tetap, biaya variabel serta pendapatan penjualan produk brownies sebagai produk yang banyak diminati pembeli. Analisis dilakukan untuk mengetahui sejauh mana penerapan konsep BEP dapat membantu dalam merencanakan target laba serta menentukan harga jual yang tepat agar usaha dapat mencapai titik impas dan menghasilkan keuntungan.

Penelitian ini dibatasi pada aspek internal operasional usaha yang berkaitan langsung dengan kegiatan produksi dan penjualan brownies, bolu pisang dan kue tart di H5 Bakery. Fokus utama adalah menganalisis struktur biaya dan menentukan titik impas berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi yang relevan. Metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode kualitatif, yang bertujuan untuk menggambarkan secara mendalam dan kontekstual bagaimana analisis BEP dapat dijadikan sebagai alat bantu dalam merencanakan keuntungan usaha.

Dengan melakukan penelitian ini, peneliti bisa mengetahui hasil analisis *break even point* dan juga dapat membantu H5 Bakery dalam menganalisis berapa harga jual produk supaya mendapatkan laba.

3. 2 Informan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dan objek yang diteliti terdiri dari satu, yakni H5 Bakery, maka penelitian ini tidak perlu mengolah data, populasi dan juga sampel. Akan tetapi penelitian ini menggunakan informan penelitian. Informan dalam penelitian dianggap sebagai orang yang mengetahui tentang masalah pada objek penelitian dengan baik dan informan tersebut dapat memberikan informasi kepada pihak peneliti. Informan itu sendiri berguna untuk menjelaskan mengenai analisis *break even point* itu secara lebih mendalam dan memberikan informasi yang lebih akurat.

Peneliti memilih langsung pemilik toko sebagai informan. Alasan peneliti memilih pemilik toko dikarenakan peneliti ingin mengetahui tentang data yang bersifat keuangan untuk dilakukan analisis BEP, oleh sebab itu dengan melakukan wawancara langsung dengan pemilik toko yang mana aktifitasnya sebagai seorang kasir yang berfokus pada keuangan dan lebih mengetahui secara mendalam mengenai data yang dibutuhkan peneliti dalam penelitian ini.

Dalam penelitian ini peneliti hanya mengambil satu informan saja, hal ini disebabkan penelitian ini hanya berfokus pada analisis BEP dan menurut peneliti menggunakan satu informan saja sudah cukup untuk mendapatkan informasi yang akurat dan valid. H5 Bakery adalah salah satu toko yang bergerak dibidang makanan, peneliti mengambil objek penelitian pada toko ini dengan alasan pada toko ini belum sepenuhnya menerapkan lebih detail mengenai analisis BEP, maka dari itu peneliti mempunyai inisiatif untuk

membantu toko memperkirakan segala kemungkinan yang berkaitan dengan analisis BEP pada toko ini. Dalam suatu usaha ataupun perusahaan perlu mengetahui apa itu BEP dan bagaimana cara perhitungannya untuk melanjutkan usaha dan dapat mengetahui kondisi yang dialami usahanya. Pelaku usaha juga dapat mengetahui titik dimana usahanya mengalami keuntungan atau malah sebaliknya.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif bertujuan untuk menggambarkan fenomena dengan mendalam melalui pengumpulan informasi. Dalam penelitian ini, fokus utama adalah pada kedalaman (kualitas) data, bukan pada jumlahnya (kuantitas) data. Dalam penelitian ini, peneliti memakai penelitian deskriptif menggunakan metode kualitatif. Fokus dari penelitian ini adalah pada interpretasi yang dilakukan oleh peneliti berdasarkan teori dan konsep yang ada. Penelitian kualitatif ini berfokus pada penjelasan dan membantu pelaku usaha. Jenis data penelitian ini dibagi menjadi dua yaitu :

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber utama dari peneliti melalui interaksi langsung. Dalam penelitian yang menggunakan pendekatan kualitatif, data primer menjadi sumber utama informasi karena pendekatan ini berfokus pada pemahaman mendalam mengenai pengalaman, persepektif dan makna yang diberikan oleh individu atau kelompok terhadap suatu fenomena tertentu.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk sudah jadi atau tersedia melalui publikasi dan informasi yang dikeluarkan diberbagai organisasi maupun perusahaan. Data yang diperoleh berupa jurnal terkait penelitian terdahulu, dari jurnal tersebut peneliti dapat mengambil rumus-rumus yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

3.4 Teknik Pengambilan Data

Teknik pengambilan data dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara dan observasi. Berikut penjelasan mengenai wawancara dan observasi:

3.4.1 Wawancara

Wawancara adalah proses komunikasi langsung atau tanya jawab antara peneliti dan orang yang di perusahaan itu, baik pemilik, tenaga keuangan, staf, maupun karyawan untuk mengali informasi secara mendalam mengenai topik yang diteliti. Jenis wawancara yang dilakukan peneliti secara terbuka, agar informasi yang diperoleh penulis lebih maksimal.

3.4.2 Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan informasi dengan mengamati, melihat, untuk memahami, menentukan jawaban dan mendapat bukti berkaitan dengan kejadian, peristiwa atau kenyataan yang sedang di teliti, baik berupa perilaku, kondisi objek tertentu. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik observasi non-partisipan, yaitu pengamatan langsung tanpa terlibat dalam kegiatan yang dilakukan di H5 Bakery Kota

Tengah.

3.5 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel adalah definisi praktis operasional tentang variabel atau istilah lain dalam penelitian yang dipandang penting (Sudarta 2022). Definisi operasional variabel itu sendiri menjelaskan tentang cara mengukur BEP dalam penelitian.

Tabel 3.1 Rumus Mengukur Analisis BEP

Nama Variabel	Definisi	Rumus/ Formula	Ukuran
BEP (Unit)	Ditinjau dari per satuan produk yang dijual	$BEP (Q) = FC/(P-V)$	Unit
BEP (Rupiah)	Dalam keadaan break even laba perusahaan nol	$BEP \text{ (dalam rupiah)} = FC/(1-VC/S)$	Rupiah
<i>Contribusi Margin</i>	Margin kontribusi adalah selisih antara pendapatan yang diperoleh dan biaya variabel yang dikeluarkan	$CM = \text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}$	Unit
<i>Contibusi Margin Ratio</i>	Margin kontribusi adalah selisih antara pendapatan yang diperoleh dan biaya variabel yang dikeluarkan	$CM = \text{penjualan} - \text{biaya variabel total}$	Rupiah
Target perencanaan laba	Hasil pendapatan sama banyak dengan total biaya pengeluaran atau sama dengan nol	$\text{Pendapatan} - \text{total biaya} = 0$	Rupiah

Sumber : dikelola oleh penulis, (2025)

3.6 Teknik Analisis Data

Teknik dalam menganalisis data penelitian ini menggunakan metode pengolahan analisis break even point yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara pendapatan, biaya serta laba dari H5 Bakery. Data yang sudah diperoleh dari proses wawancara dan observasi dikumpulkan menjadi satu untuk dapat lebih mudah dalam proses penafsiran dan penarikan kesimpulannya.

Analisis *break even point* (BEP) digunakan untuk mengobservasi data sehingga dapat mengetahui hubungan antara volume penjualan (produksi), harga jual, biaya produksi dan biaya lain-lainnya. Serta digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan kebijakan perusahaan. Tujuan utama suatu perusahaan adalah meningkatkan laba usahanya. Berikut ini merupakan indikator yang digunakan oleh Liper siregar *et all*, (2023) dalam menganalisis *break even point* yang juga digunakan dalam penelitian ini, sebagai berikut :

- a. Menghitung break even point untuk mengetahui titik impas pokok

$$\text{BEP UNIT} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual} - \text{biaya variabel per unit}}$$

$$\text{BEP (RP)} = \frac{\frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Total biaya variabel}}}{1 - \text{Total penjualan}}$$

- b. Menghitung *Contribution Margin*

$$\text{Contribution Margin} = \text{penjualan} - \text{biaya variabel}$$

c. Menghitung *Contribution Margin Ratio*

$$\text{CMR} = \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Hasil Penjualan}} \times 100\%$$

d. Menghitung target perencanaan laba

$$\text{Target penjualan unit} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang direncanakan}}{\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}}$$

$$\text{Target penjualan rupiah} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang direncanakan}}{1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{Pendapatan penjualan}}}$$