

Tinjauan Terhadap Analisis *Break Event Point* Dalam Konteks Keberlanjutan Bisnis Pada “Usaha Pop Ice Smpn 1 Kota”

Lisa Novelsia Wattimena¹, Eche Dias², Sila Sangkek³, Eugenia Kbarek⁴,
Panji K. Pramatya⁵, Jefri Saryono⁶, Simon Brian Latumahina⁷, Johanis Gemenop⁸, Jalmijn Tindage⁹

Program Studi Manajemen, Universitas Victory Sorong
Email: lisanovelsia2504@gmail.com¹

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan peninjauan terhadap analisis besarnya Break Event Point (BEP) Unit dan Break Event Point (BEP) Rupiah pada usaha Pop Ice SMPN 1 Kota Sorong apakah usaha tersebut mengalami kerugian atau keuntungan. Usaha Pop Ice SMPN 1 Kota Sorong terletak di depan SMPN 1 Kota Sorong, Papua Barat Daya. Metode penelitian ini yang digunakan adalah metode kuantitatif dan metode kualitatif. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif yaitu mendeskripsikan hasil penelitian dan kemudian menarik kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan BEP dalam Unit usaha Pop Ice SMPN 1 Kota Sorong pada bulan Januari 2024, titik impas pada 1.757 unit dengan tingkat penjualan sebesar Rp. 8.837.209,30 dan selama bulan Januari dijual 3.100 unit, pendapatannya Rp. 15.500.000 maka tingkat keuntungannya sebesar Rp.2.904.000. Kemudian perencanaan laba di bulan februari 2024, menunjukkan peningkatan kapasitas penjualan menjadi 4.930 unit dengan pendapatan kotornya adalah Rp. 24.650.000, laba yang diperoleh adalah Rp. 8.737.000. Titik impasnya berada pada 1.494 unit dengan penjualannya sebesar Rp. 7.600.000. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan laba mengalami peningkatan dibulan Februari. Selanjutnya dibulan Maret mengalami penurunan sehingga kapasitas penjualan menjadi 3.500 unit dengan pendapatan adalah Rp.17.500.000, laba yang diperoleh adalah Rp. 6.474.000 Titik impasnya berada pada 1.294 unit dengan penjualannya sebesar Rp. 6.440.667,96

Kata Kunci: Perencanaan Laba, Break Event Point

Review Of Break Event Point Analysis In The Context Of Business Sustainability At "Pop Ice Business Smpn 1 Kota"

Abstract

This research aims to review the analysis of the size of the Unit Break Event Point (BEP) and Rupiah Break Event Point (BEP) in the Pop Ice business at SMPN 1 Sorong City, whether the business experiences losses or profits. The Pop Ice Business at SMPN 1 Sorong City is located in front of SMPN 1 Sorong City, Southwest Papua. This research method used is a quantitative method and a qualitative method. The data analysis used is quantitative descriptive analysis, namely describing the research results and then drawing conclusions. The results of this research show that the BEP calculation in the Pop Ice business unit of SMPN 1 Sorong City in January 2024, the break-even point is at 1,757 units with a sales level of Rp. 8,837,209.30 and during January sold 3,100 units, the income was Rp. 15,500,000 then the profit level is IDR 2,904,000. Then profit planning in February 2024 shows an increase in sales capacity to 4,930 units with gross income of Rp. 24,650,000, the profit obtained was Rp. 8,737,000. The break-even point is at 1,494 units with sales of Rp. 7,600,000. The results of this research show that profit planning has increased in February. Furthermore, in March there was a decline so that sales capacity became 3,500 units with revenue of IDR 17,500,000, profit earned was IDR. 6,474,000 The break-even point is at 1,294 units with sales of Rp. 6,440,667.96

Keywords: Profit Planning, Break Event Point

1. PENDAHULUAN

Saat ini perkembangan dunia usaha sangat pesat, sehingga menyebabkan para produsen harus melakukan beberapa perencanaan yang matang sebelum kemudian akhirnya memutuskan untuk membuka usaha. Tujuan dari adanya sebuah usaha yaitu berupa laba atau keuntungan yang diperoleh. Suatu usaha dituntut untuk mampu bersaing. agar usaha mampu bersaing dengan usaha lainnya, usaha tersebut harus mampu meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam menjalankan usahanya. Sehingga jika usaha mampu meningkatkan efektifitas dan efisiensi maka akan menarik pelanggan untuk dapat membeli produk itu, Selain dapat menarik pelanggan juga akan menjadikan usaha menjadi market leader dari produk yang ditawarkan.

Perencanaan laba yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk memperoleh laba yang diinginkan. Manajemen sebuah usaha harus bisa melakukan perencanaan yang tepat untuk menghasilkan laba yang diinginkan Untuk dapat mengetahui berapa volume minimum yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian, dibutuhkan suatu alat analisis yang dapat memberikan informasi mengenai perencanaan penjualan. Alat analisis yang dapat digunakan untuk memberikan informasi tersebut yaitu analisis *Break Even Point* (BEP) yang sering disebut dengan titik impas, dimana usaha mengalami suatu keadaan tidak untung dan tidak rugi. *Break Even Point* adalah suatu alat perhitungan yang dapat membantu seorang manajer dalam melakukan perencanaan penjualan, dengan tujuan yang telah ditetapkan. Sehingga volume penjualan yang harus direncanakan dan diaplikasikan didalam suatu kegiatan usaha, dapat terukur dengan maksimal.

Terdapat banyak penelitian yang dilakukan dalam menganalisis break event poin diantaranya : (1) Rosida (2019), dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan analisis break even point usaha *Browcyl Brownis* Pisang Khas Makassar dapat mencapai titik impas walaupun disetiap tahunnya terjadi kenaikan atau penurunan, (2) Syawal Ferdyan (2020), dalam hasil penelitian mengenai perhitungan analisis *break even point* atau titik impas yang telah dilakukan oleh peneliti bahwa perusahaan mampu mencapai titik impas dan mencukupi biaya – biaya yang terjadi pada tahun 2017, 2018 dan 2019. Estimasi perencanaan laba pada tahun 2020 sebesar 25% dari laba tahun 2019 dan estimasi laba pada tahun 2021 sebesar 25% dari laba tahun 2019. Pop ice merupakan salah satu minuman khas bagi anak-anak dan dewasa di Indonesia sendiri khususnya di kota kota

besar terdapat penjual pop ice yang menjual minuman tersebut. Dalam penelitian ini dilakukan di usaha Pop Ice SMPN 1 Kota Sorong yang sudah berdiri sejak tahun 2013. Pop Ice ini berada di depan gerbang SMPN 1 Kota Sorong. Usaha ini sudah banyak peminatan dikarenakan berhadapan dengan sekolah dan banyak siswa-siswi bahkan orang-orang yang sudah merasakan pop ice ini dengan berbagai varian rasa. Dengan adanya usaha ini dapat menumbuhkan suatu minuman favorit dikalangan siswa ataupun orang dewasa. Teknik pengumpulan data dalam penelitian minuman ini menggunakan teknik observasi, wawancara dan tanya jawab kepada pemilik usaha tersebut mengenai data-data biaya. Didalam penelitian ini juga bertujuan untuk menghitung laba dari usaha tersebut dalam perhitungan *Break Event Point* unit dan *Break Event Point* rupiah supaya dapat mengetahui adanya peningkatan/ penurunan pada penjualan minuman Pop Ice di bulan Januari, Februari dan Maret

2. METODE PENELITIAN

a. Tempat dan Waktu penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di usaha Pop Ice SMPN 1 Kota Sorong, Papua Barat Daya. Adapun waktu penelitian pada tanggal 4 Februari 2024, Jam 15.00 WIT.

b. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah : observasi, wawancara dan dokumentasi.

c. Metode Analisis

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Deskriptif kuantitatif adalah penelitian yang menggambarkan variabel secara apa adanya didukung dengan data-data berupa angka yang dihasilkan dari keadaan sebenarnya. Untuk melakukan perencanaan laba dengan metode break even point menggunakan rumus pendekatan sistematis yaitu:

$$BEP^{Unit} = \frac{Biaya\ Tetap}{Harga\ jual\ per\ unit - Biaya\ variabel\ Per\ unit}$$

Ket :

BEP = Break Even Point

FC = Fixed Cost

VC = Variabel Cost

P = Price

S = Sales Volume

$$BEP^{mata\ uang} = \frac{Biaya\ Tetap}{1 - \frac{Biaya\ Variabel\ Per\ unit}{Harga\ jual\ per\ unit}}$$

Ket :

BEP = Break Even Point

FC = Fixed Cost

VC = Variabel Cost
 P = Price
 S = Sales Volume

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Berikut adalah hasil penelitian tentang perencanaan laba dengan menggunakan metode break even point yang dirumuskan sebagai berikut :

Data Biaya Tetap Dan Variabel Dalam bulan Januari 2024

- a). Biaya TetapBiaya sewa tempat. Total dalam hal ini adalah sewa tempat adalah sebesar Rp. 2.200.000/bulan. Pengeluaran untuk bayar listrik adalah sebesar Rp. 1.600.000/bulan.
- b). Biaya Variabel berupa biaya bahan baku. Total pengeluaran biaya bahan baku untuk penjualan minuman Pop Ice adalah dibulan Januari sebesar Rp. 8.646.000. Rincian bahan - bahan dibawah ini ;

Tabel 4.1
Data Biaya Bahan-Bahan Baku Pada Usaha Pop Ice SMPN 1 Kota Sorong

Nama Bahan	Harga Bahan	Jumlah habis pakai di tanggal bulan Januari	Total biaya
20 varian Pop Ice	Rp. 13.000 x 20 varian	Pemakaian stock popice masih ada untuk 1 ble	Rp. 260.000
Cup 1 pack (1 hari sekali abis)	Rp. 21.000	31 pack	Rp. 651.000
Sedotan 1 bungkus (1 hari sekali abis)	Rp. 18.000	31 bungkus	Rp. 558.000
3 Air galon (1 hari sekali abis)	Rp. 8.000	248 galon	Rp. 1.984.000
Susu kaleng (1 hari sekali abis)	Rp. 13.000	31 kaleng susu	Rp. 403.000
Keju 1kg (2 hari sekali abis)	Rp. 125.000	15 kg	Rp. 1.875.000
Kacang 1kg (2 hari sekali abis)	Rp. 31.000	15 kg	Rp. 465.000
Mangga 1kg (2 hari sekali abis)	Rp. 60.000	15 kg	Rp. 900.000
Gorio rio 1 bungkus (1 hari sekali abis)	Rp. 10.000	31 bungkus	Rp. 310.000
20 Es batu (1 hari sekali abis)	Rp. 2.000	620 batu	Rp. 1.240.000
Jumlah pengeluaran			Rp. 8.646.000

Sumber : data primer diolah, 2024

Dalam sehari, penjualan Pop Ice dengan harga per cup sebesar Rp. 5.000. Penghasilan Pop Ice SMPN 1 per hari adalah Rp. 500.000. Jadi dalam satu bulan, penjualannya mencapai 3.100 unit, dengan total pendapatan sebesar Rp. 15.500.000

Tabel 4.2
Perencanaan Laba Usaha Pop Ice SMPN 1 Periode Januari 2024

Budget Penjualan (3.100) unit @ Rp. 5.000	Rp.	15.500.000
Biaya Tetap :		
Biaya sewa Tempat	Rp.	2.200.000
Biaya Listrik	Rp.	1.600.000
Total Biaya Tetap	Rp.	3.800.000
Biaya Variabel :		
Biaya Bahan baku	Rp.	8.646.000
Biaya Transport	Rp.	150.000
Total Biaya Variabel	Rp.	8.796.000
Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel		Rp. 12.596.000
Laba yang dibudgetkan		Rp. 2.904.000

Sumber : Data primer diolah, 2024.

Perhitungan BEP Periode Januari 2024

Berikut adalah perhitungan BEP Usaha Pop Ice SMPN 1 periode Januari 2024 yang diuraikan sebagai berikut :

Diketahui :

- Kapasitas Produksi = 3.100 unit
- Harga Jual Perunit = Rp. 5.000
- Budget Penjualan.
 = (3.100 x Rp. 5.000) = Rp. 15.500.000
- Biaya Tetap Perunit.
 = Rp. 3.800.000 : 3.100 = 1.225,80 unit
- Biaya Variabel Perunit.
 = Rp. 8.796.000 : 3.100 = 2.837,41 unit

Perhitungan BEP unit dan BEP rupiah pada usaha Pop Ice SMPN 1 sebagai berikut :

$$BEP^{unit} = \frac{FC}{P - VC} = \frac{Rp. 3.800.000}{5000 - 2.837,41} = \frac{Rp. 3.800.000}{2.162,59} = 1.757,15 \text{ unit} \approx 1.757 \text{ cup}$$

$$BEP^{Rupiah} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} = \frac{Rp. 3.800.000}{1 - \frac{Rp. 8.796.000}{Rp. 15.500.000}} = \frac{Rp. 3.800.000}{1 - 0,57} = \frac{Rp. 3.800.000}{0,43} = Rp. 8.837.209,30$$

Dari hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa apabila pengusaha Pop Ice mengharapkan keuntungan tertentu maka perusahaan harus mampu menjual 1.757 Cup dengan harga per satuan Rp 5.000,- maka pengusaha akan mencapai keuntungan diatas titik impas sebesar Rp 8.837.209,30

Data Biaya Tetap dan Biaya Variabel dalam bulan Februari 2024

- a) Biaya Tetap berupa biaya sewa tempat. Total pengeluaran untuk sewa tempat adalah sebesar Rp. 2.200.000/bulan. Biaya listrik. Pengeluaran untuk bayar listrik adalah sebesar Rp. 1.600.000/bulan
- b) Biaya Variabel berupa biaya bahan baku. Total pengeluaran biaya bahan baku untuk penjualan minuman Pop Ice adalah dibulan Februari sebesar Rp. 11.913.000. Rincian bahan - bahan dibawah ini.

Tabel 4.3
Data Biaya Bahan-Bahan Baku Pada Usaha Pop Ice SMPN 1 Kota Sorong Periode – Februari 2024

Nama bahan	Harga bahan	Jumlah habis pakai di bulan februari	Total biaya
20 varian Pop Ice	Rp. 13.000	40 renteng	Rp. 520.000
Cup 2 pack	Rp. 21.000	58 pack	Rp. 1.218.000
Sedotan 2 bungkus	Rp. 18.000	58 bungkus	Rp. 1.044.000
15 air galon	Rp. 8.000	435 galon	Rp. 3.480.000
3 Susu kaleng	Rp. 13.000	87 susu kaleng	Rp. 1.131.000
Keju 1 kg	Rp. 125.000	9 kg	Rp. 1.125.000
Kacang 1kg	Rp. 31.000	15 kg	Rp. 465.000
Mangga 1kg	Rp. 60.000	15 kg	Rp. 900.000
Gorio rio 2 bungkus	Rp. 10.000	58 bungkus	Rp. 580.000
25 es batu	Rp. 2.000	725 es batu	Rp. 1.450.000
Jumlah pengeluaran			Rp. 11.913.000

Sumber : Data primer diolah, 2024

Pada rentang waktu bulan Februari, pendapatan usaha Pop Ice SMPN 1 mengalami peningkatan karena pengaruh cuaca panas yang membuat orang-orang merasa haus. Dalam periode ini, penjualan Pop Ice SMPN 1 mencapai Penghasilan per hari adalah Rp.850.000. Jadi dalam bulan Februari, total pendapatan sebesar Rp. 24.650.000 dan penjualannya mencapai 4.930 unit.

Tabel 4.4
Perencanaan Laba Usaha Pop Ice SMPN 1
Periode Februari 2024

Budget Penjualan (4.930) unit @ Rp. 5.000		Rp. 24.650.000
Biaya Tetap :		
Biaya sewa Tempat	Rp. 2.200.000	
Biaya Listrik	Rp. 1.600.000	
Total Biaya Tetap	Rp. 3.800.000	
Biaya Variabel :		
Biaya Bahan baku	Rp. 11.913.000	
Biaya Transport	Rp. 200.000	
Total Biaya Variabel	Rp. 12.113.000	
Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel		Rp. 15.913.000
Laba yang dibudjetkan		Rp. 8.737.000

Sumber : Data primer diolah, 2024

Perhitungan BEP Periode Februari 2024

Berikut adalah perhitungan BEP Usaha Pop Ice SMPN 1 periode Februari 2024 yang diuraikan sebagai berikut :

Diketahui :

- Kapasitas Produksi. = 4.930 unit
- Harga Jual Perunit. = Rp. 5.000
- Budget Penjualan.
= (4.930 x Rp. 5.000 = Rp. 24.650.000
- Biaya Tetap Perunit.
= Rp. 3.800.000 : 4.930 = 770,79 unit
- Biaya Variabel Perunit.
= Rp. 12.113.000 : 4.930 = 2.456,99 unit

Perhitungan BEP unit dan BEP rupiah pada usaha Pop Ice SMPN 1 sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{BEP}^{\text{unit}} &= \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}} = \frac{\text{Rp. 3.800.000}}{5000 - 2.456,99} \\
 &= \frac{\text{Rp. 3.800.000}}{2.543,01} \\
 &= 1.494,29 \text{ unit} \\
 &\approx 1.494 \text{ cup} \\
 \\
 \text{BEP}^{\text{rupiah}} &= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}} = \frac{\text{Rp. 3.800.000}}{1 - \frac{\text{Rp. 12.113.000}}{\text{Rp. 24.650.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 3.800.000}}{1 - 0,50} = \frac{\text{Rp. 3.800.000}}{0,5} \\
 &= \text{Rp. 7.600.000}
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa apabila pengusaha Pop Ice mengharapkan keuntungan tertentu pada bulan Februari 2024 maka perusahaan harus mampu menjual 1.494 Cup dengan harga per satuan Rp 5.000,- maka pengusaha akan mencapai keuntungan diatas titik impas sebesar Rp 7.600.000.

Data Biaya Tetap Dan Variabel Dalam bulan Maret 2024

- Biaya Tetap berupa biaya sewa tempat. Total pengeluaran untuk sewa tempat adalah sebesar Rp. 2.200.000/bulan. Biaya listrik. Pengeluaran untuk bayar listrik dalam bulan Maret mengalami perubahan adalah sebesar Rp. 1.000.000
- Biaya Variabel berupa biaya bahan baku. Total pengeluaran biaya bahan baku untuk penjualan minuman Pop Ice adalah dibulan Maret sebesar Rp.7.096.000. Rincian bahan - bahan dibawah ini :

Tabel 4.5
Data Biaya Bahan-Bahan Baku
Pada Usaha Pop Ice SMPN 1 Kota Sorong
Periode – Maret 2024

Nama bahan	Harga bahan	Jumlah habis pakai di bulan Maret	Total biaya
20 varian Pop Ice	Rp. 13.000	22 renteng	Rp. 286.000
Cup 1 pack	Rp. 21.000	25 pack	Rp. 525.000
Sedotan 1 bungkus	Rp. 18.000	25 bungkus	Rp. 450.000
5 Air galon	Rp. 8.000	155 galon	Rp. 1.240.000
Susu kaleng	Rp. 13.000	25 kaleng susu	Rp. 325.000
Keju 1kg	Rp. 125.000	10 kg	Rp. 1.250.000
Kacang 1kg	Rp. 31.000	10 kg	Rp. 310.000
Meises 1kg	Rp. 60.000	10 kg	Rp. 600.000
Gorio rio 1 bungkus	Rp. 10.000	25 bungkus	Rp. 250.000
30 es batu	Rp. 2.000	930 batu	Rp. 1.860.000
Jumlah pengeluaran			Rp. 7.096.000

Sumber : Data primer diolah, 2024

Pada rentang waktu bulan Maret, pendapatan usaha Pop Ice SMPN 1 mengalami penurunan . Dalam periode ini, penjualan Pop Ice SMPN 1 mencapai 3.500 unit dalam bulan Maret dan total pendapatan sebesar Rp. 17.500.000.

Tabel 4.6
Perencanaan Laba Usaha Pop Ice SMPN 1
Periode Maret 2024

Biaya Tetap :		
Biaya sewa Tempat	Rp. 2.200.000	
Biaya Listrik	Rp. 1.600.000	
Total Biaya Tetap	Rp. 3.800.000	
Biaya Variabel :		
Biaya Bahan baku	Rp. 7.096.000	
Biaya Transport	Rp. 130.000	
Total Biaya Variabel	Rp. 7.226.000	
Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel		Rp. 11.026.000
Laba yang dibudjetkan		Rp. 6.474.000

Sumber : Data primer diolah, 2024

Perhitungan BEP Periode Maret 2024

Berikut adalah perhitungan BEP Usaha Pop Ice SMPN 1 periode Maret 2024 yang diuraikan sebagai berikut :

Diketahui :

- Kapasitas Produksi. = 3.500 unit
- Harga Jual Perunit. = Rp. 5.000
- Budget Penjualan.
= (3.500 x Rp. 5.000) = Rp. 17.500.000
- Biaya Tetap Perunit.
= Rp. 3.800.000 : 3.500 = 1.085,71 unit
- Biaya Variabel Perunit
= Rp. 7.226.000 : 3 = 2.064,57 unit

Perhitungan BEP unit dan BEP rupiah pada usaha Pop Ice SMPN 1 sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 BEP^{unit} &= \frac{FC}{P - VC} \\
 &= \frac{Rp. 3.800.000}{5000 - 2.064,57} \\
 &= \frac{Rp. 3.800.000}{2.935,43} \\
 &= 1.294,52 \text{ unit} \approx 1.294 \text{ cup}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 BEP^{rupiah} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}} = \frac{Rp. 3.800.000}{1 - \frac{Rp. 2.064,57}{5000}} \\
 &= \frac{Rp. 3.800.000}{1 - 0,41} = \frac{Rp. 3.800.000}{0,59} \\
 &= Rp. 6.440.667,96
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa apabila pengusaha Pop Ice mengharapkan keuntungan tertentu pada bulan Maret 2024 maka perusahaan harus mampu menjual 1.294 Cup dengan harga per satuan Rp 5.000,- maka pengusaha akan mencapai keuntungan diatas titik impas sebesar Rp. 6.440.667,96

Pembahasan

Berikut adalah rekapitulasi hasil penelitian yang diuraikan pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.7
Rekapitulasi Perhitungan BEP

Periode	Kapasitas Produksi	Pendapatan	Laba	BEP ^{rupiah}	BEP ^{unit}
Januari	3.100	Rp.15.500.000	Rp. 2.904.000	Rp.8.837.209,30	1.757
Februari	4.930	Rp.24.650.000	Rp. 8.737.000	Rp. 7.600.000	1.494
Maret	3.500	Rp.17.500.000	Rp.6.474.000	Rp.6.440.667,96	1.294

Berdasarkan pada bulan Januari, 1.757 unit dijual dan BEP (Rupiah) sebesar Rp. 8.837.209,30 ini berarti setiap unit harus dijual dengan harga Rp. 5.000 (Rp 8.837.209,30 Rupiah / 1.715 unit) agar Perusahaan mencapai titik impas, sehingga jika penjualan selama bulan Januari adalah 3.100 unit maka pendapatan yang diperoleh adalah Rp 15.500.000 dengan keuntungan yang dicapai adalah Rp 2.904.000. Pada bulan Februari, dengan 1.494 unit dijual dan BEP (Rupiah) sebesar Rp.7.600.000., setiap unit harus dijual dengan harga Rp. 5000. Pada bulan Maret ,dengan 1.294 unit dijual dan BEP (Rupiah) sebesar Rp. 6.440.667,96. Setiap unit harus dijual dengan harga Rp. 5000. Jadi, dari segi BEP dalam Rupiah, bahwa bulan Maret yang mengalami penuruna sehingga usaha Pop Ice SMPN 1 dapat memastikan kapasitas produksi yang belum melebihi titik impas agar dapat memperoleh keuntungan sebesar-besarnya.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada Usaha Pop Ice SMPN 1 Kota Sorong, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

Berdasarkan pada bulan Januari, 1.757 unit dijual dan BEP (Rupiah) sebesar Rp. 8.837.209,30 ini berarti setiap unit harus dijual dengan harga Rp. 5.000 (Rp 8.837.209,30 Rupiah / 1.715 unit) agar Perusahaan mencapai titik impas, sehingga jika penjualan selama bulan Januari adalah 3.100 unit maka pendapatan yang diperoleh adalah Rp 15.500.000 dengan keuntungan yang dicapai adalah Rp 2.904.000. Pada bulan Februari, dengan 1.494 unit dijual dan BEP (Rupiah) sebesar Rp.7.600.000., setiap unit harus dijual dengan harga Rp. 5000. Pada bulan Maret ,dengan 1.294 unit dijual dan BEP (Rupiah) sebesar Rp. 6.440.667,96. Setiap unit harus dijual dengan harga Rp. 5000. Jadi, dari segi BEP dalam Rupiah, bahwa bulan Maret yang mengalami penuruna sehingga usaha Pop Ice SMPN 1 dapat memastikan kapasitas produksi yang belum melebihi titik impas agar dapat memperoleh keuntungan sebesar-besarnya.

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Answar. (2019) Pengaruh Kebijakan Manajemen Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan Sektor Property. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, 7(2), 178
- [2] Aryani Pipit (2022) Analisis Break Even Point Dalam Perencanaan Laba Pada Starcross Kendari. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 8(2), 533
- [3] Carter dan Usry. (2014) Analisa Biaya Volume Laba Sebagai Alat Dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek. 16-18
- [4] Diana S. R. (2021) Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Golden Oliondo Nusantara Palembang. *Jurnal Manajemen*, 10(3), 356
- [5] Ferdyanan. (2020) Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Jus Jagung Enak. *Jurnal AKRAB JUARA*, 6(2), 188-189
- [6] Ferdyanan, Syawal. (2020) Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Mini Pengolahan High Free Fatty Acid Crude Palm Oil Bangka Belitung. 20
- [7] Garrison. (2018) Analisis Break Even Point (BEP). *Jurnal Ipteks Akuntansi bagi Masyarakat*, 5(1), 22
- [8] Harahap. (2018) Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT.

Golden Oilindo Nusantara Palembang. *Jurnal Manajemen*, 10(3), 357

- [9] Karnadi and Hermawati. (2019) Analisis Break Even Point Pada Usaha Dagang Az-Zahra di Jalan Gerilya Samarinda. *Jurnal Cahaya Mandalika*, 564
- [10] Musthafa. (2017) Analisis Penerapan Manajemen Keuangan Terhadap Alokasi APBD Desa Gondosuli Tahun 2021. *Jurnal Mahasiswa Manajemen UNITA*, 1(1), 45-46
- [11] Rosida. (2019) Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Jus Jagung Enak. *Jurnal AKRAB JUARA*, 6(2), 189
- [12] Wijaya, D. (2017) Analisis Penerapan Manajemen Keuangan Terhadap Alokasi APBD Desa Gondosuli Tahun 2021. *Jurnal Mahasiswa Manajemen UNITA*, 1(1), 46
- [13] Yuningsih, R. S., & Fithri, E. J. (2024). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV Wana Jaya Lestari Palembang. *Jurnal Publikasi Ekonomi dan Akuntansi*, 4(1), 1-12.