

## Analisis *Break Even Point* (BEP) Pada Usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat Kota Sorong

Vantri Kelelufna<sup>1</sup>, Windy Samu Samu<sup>2</sup>, Ria Angela<sup>3</sup>, Sisilia Mialim<sup>4</sup>, Ovelita S. Yadantrar<sup>5</sup>,  
Sopian B. Randabunga<sup>6</sup>, Selvinus Iyai<sup>7</sup>, Selvinus Bria<sup>8</sup>

<sup>1,2</sup> Universitas Victory Sorong  
Email: <sup>2</sup>samusamuwindy@gmail.com\*

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Break Even Point (BEP) pada usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat di Kota Sorong sebagai alat evaluasi efisiensi operasional dan profitabilitas. Data yang dianalisis mencakup kapasitas produksi, pendapatan, biaya tetap, biaya variabel, serta laba usaha selama tiga bulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ini mengalami peningkatan kapasitas produksi dari 30 unit pada bulan 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.

**Kata Kunci:** Break Even Point.

### *Break Even Point (BEP) Analysis of the Delicious Madona Fha-Rha Pudding Business in Sorong City*

### *Abstract*

*This study aims to analyze the Break Even Point (BEP) of the Puding Madona Fha-Rha Nikmat business in Sorong City as a tool for evaluating operational efficiency and profitability. The data analyzed includes production capacity, revenue, fixed costs, variable costs, and business profits over three months. The results show that the business experienced an increase in production capacity from 30 units in October to 300 units in December, with significantly increased revenue. The BEP in units and currency showed fluctuations, but overall cost efficiency improved as production scale grew. This study provides important insights into operational efficiency strategies that can be implemented to enhance business profitability.*

**Keywords:** Break Event Point

### 1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sektor ekonomi yang terdiri atas usaha mikro, kecil, dan menengah yang dikelompokkan berdasarkan jumlah kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan (Suryana, 2020:25). UMKM memiliki peran penting dalam meningkatkan perekonomian lokal, menciptakan lapangan kerja, dan mengurangi kesenjangan ekonomi. Sementara itu, Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah istilah yang sering digunakan untuk merujuk pada usaha kecil dan menengah, tanpa memasukkan usaha mikro. Menurut Tambunan (2019:34), UKM mencakup usaha dengan skala lebih besar dibandingkan usaha mikro, sering kali memiliki

struktur manajemen yang lebih terorganisasi, dan berorientasi pada pengembangan bisnis. Meski berbeda dalam cakupan, UMKM dan UKM sama-sama menjadi pilar utama dalam mendukung pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

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. Menurut Fahmi (2018:176), BEP merupakan “titik keseimbangan yang menunjukkan tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian”. Analisis BEP digunakan sebagai alat penting dalam pengambilan keputusan untuk menentukan target penjualan, strategi harga, dan

efisiensi biaya, yang bertujuan untuk memastikan kelangsungan usaha perusahaan.

Break Even Point (BEP) memiliki manfaat penting dalam analisis keuangan suatu usaha. Simamora (2018:76) menjelaskan bahwa BEP membantu manajemen memahami jumlah minimum penjualan yang harus dicapai untuk menutupi semua biaya, sehingga menjadi pedoman dalam perencanaan laba dan strategi pemasaran. Menurut Hansen dan Mowen (2017:184), BEP juga memberikan gambaran yang jelas mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan, dan keuntungan, yang berguna dalam menentukan tingkat risiko usaha. Selain itu, Arifin (2019:122) menambahkan bahwa BEP dapat digunakan sebagai alat untuk mengevaluasi efisiensi operasional dan mendukung pengambilan keputusan strategis, seperti menentukan harga jual atau mengevaluasi dampak perubahan biaya terhadap keuntungan.

Analisis BEP menjadi sangat relevan karena Usaha Kecil dan Menengah memiliki biaya produksi yang berfluktuasi, terutama karena penggunaan bahan baku yang bervariasi tergantung pada jenis puding yang diproduksi (Sari, 2023:72). Bahan baku untuk produk puding dapat mengalami perubahan harga sesuai dengan musim dan kondisi pasar, yang menyebabkan biaya produksi variabel menjadi tidak stabil (Putra, 2022:89). Selain itu, biaya tetap seperti sewa tempat dan biaya tenaga kerja juga perlu diperhitungkan dengan cermat agar tidak membebani keuangan usaha secara berlebihan (Yuniarti, 2021:41). Dengan memahami titik impas, pemilik usaha dapat menentukan harga jual yang tepat dan mengoptimalkan margin keuntungan tanpa menurunkan kualitas produk, serta mampu menghadapi perubahan biaya yang terjadi di pasar (Haryanto, 2023:53).

Puding Madona Fha-Rha Nikmat adalah usaha kuliner rumahan yang berdiri sejak Juli 2021 dan berlokasi di Jl.Malawei, kecamatan Sorong Manoi, Sorong, Papua Barat Daya, 98412. Selama kurang lebih dari tiga tahun beroperasi, usaha ini telah dikenal sebagai penyedia puding premium dengan berbagai varian rasa, seperti cokelat, vanila, stroberi, dan pandan. Menggunakan bahan-bahan alami tanpa pengawet, Puding Madona Fha-Rha Nikmat menawarkan tekstur yang lembut dan cita rasa autentik yang telah menjadi favorit masyarakat Kota Sorong, terutama untuk acara keluarga, pesta, dan oleh-oleh. Selain menyediakan puding siap saji, usaha ini juga melayani pemesanan khusus dengan dekorasi unik untuk berbagai acara seperti ulang tahun atau arisan. Dengan lokasi strategis dan pelayanan yang ramah, Puding Madona Fha-Rha Nikmat

berhasil membangun reputasi yang baik dan mempertahankan pelanggan tetap dari berbagai kalangan, pemesanan dapat dilakukan melalui kunjungan langsung atau media sosial yang tersedia.

Puding Madona Fha-Rha Nikmat menghadapi beberapa permasalahan yang berpotensi memengaruhi keberlanjutan usahanya. Salah satu tantangan utama adalah meningkatnya harga puding akibat kenaikan harga bahan pangan. Kenaikan ini terjadi karena bahan baku seperti susu, gula, dan perisa alami yang digunakan mengalami lonjakan harga, sehingga memengaruhi biaya produksi secara keseluruhan. Selain itu, ongkos kirim (ongkir) yang tinggi juga menjadi masalah, terutama untuk pelanggan yang berada di luar Kota Sorong. Biaya pengiriman yang mahal sering kali membuat harga akhir produk menjadi kurang kompetitif di pasar, yang dapat mengurangi minat konsumen untuk membeli. Kedua permasalahan ini menuntut Puding Madona Fha-Rha Nikmat untuk mencari solusi inovatif, seperti pengelolaan biaya yang lebih efisien atau strategi pemasaran yang dapat menarik lebih banyak pelanggan meskipun terdapat kenaikan harga.

Dengan melakukan analisis BEP, diharapkan pemilik Puding Madona Fha-Rha Nikmat dapat lebih memahami seberapa besar tingkat penjualan yang harus dicapai untuk mencapai kestabilan finansial dan memperkirakan risiko-risiko yang mungkin muncul dalam pengelolaan biaya dan penjualan (Santoso, 2023:84). Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih jelas bagi pelaku usaha mengenai pentingnya analisis BEP dalam menunjang kelangsungan bisnis dan strategi pengembangan usaha, terutama bagi pelaku usaha kuliner yang ingin lebih memahami dan mengoptimalkan kondisi keuangan bisnisnya (Rahmawati, 2023:49).

## 2. METODE

### a. Lokasi Penelitian

Penelitian Puding Madona Fha-Rha Nikmat yang berlokasi di Mushollah Kompleks Al tepatnya di Jalan Baru. Alamatnya Jl.Malawei, kecamatan Sorong Manoi, Sorong, Papua Barat Daya, 98412.

### b. Pendekatan Kuantitatif

Pendekatan kuantitatif dalam Usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat menggunakan data numerik untuk menganalisis titik impas yang diperlukan untuk mencapai kondisi keuangan yang seimbang antara pendapatan dan biaya. Penelitian ini akan menggunakan rumus BEP dalam unit dan BEP dalam rupiah menurut

Bambang Riyanto (2016: 215-216) untuk menghitung jumlah produk yang harus dijual serta total pendapatan yang dibutuhkan agar usaha tersebut tidak mengalami kerugian.

### 3. Populasi & Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah pemilik Usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat yang terlibat langsung dalam operasional dan pengelolaan usaha tersebut. Sedangkan sampel dalam penelitian ini adalah pemilik dari Usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat yang akan diambil untuk dianalisis lebih lanjut.

### 4. Teknik Pengumpulan Data

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

### 5. Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif yang dimana menurut Ridwan (2016: 11), deskriptif adalah metode penelitian yang digunakan untuk menggambarkan atau menjelaskan suatu keadaan, fenomena, atau kejadian yang terjadi pada saat penelitian berlangsung tanpa memberikan perlakuan khusus terhadap objek penelitian. Penelitian deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas, terperinci, dan faktual mengenai situasi yang sedang diteliti berdasarkan data yang telah dikumpulkan. Pendekatan ini sering digunakan untuk menganalisis data kuantitatif maupun kualitatif, sehingga hasilnya dapat memberikan informasi yang informatif dan objektif. Lalu mengolah dan menghitung data menggunakan rumus BEP menurut Bambang R. (2016: 215-216) sebagai berikut:

$$BEP^{\text{Unit}} = \frac{FC}{P-VC}$$

Ket :

BEP = Break Even Point

FC = Fixed Cost/Biaya Tetap

VC = Variabel Cost/Biaya Variabel

P = Price/Harga

$$BEP^{\text{(RUPIAH)}} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Ket :

BEP = Break Even Point

FC = Fixed Cost/Biaya Tetap

VC = Variabel Cost/Biaya Variabel

P = Price/Harga

S = Sales/Penjualan

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut adalah hasil penelitian Usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat Kota Sorong menggunakan metode *break even point* yang dirumuskan sebagai berikut:

**Tabel 1.**  
**Perencanaan Laba Usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat Pada Periode Oktober 2024**

Budget Penjualan (30) @ Rp 275.000	8,250,000
Biaya Tempat Sewa :1.000.000	
Biaya Listrik :200.000	
Total Biaya Tetap	1,200,000
Biaya Variabel :	
Biaya Bahan Baku: 4.872.000	
Biaya Transportasi: 150.000	
Total Biaya Variabel	5,022,000
Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel	6,222,000
Laba yang dibudgetkan	2,028,000

Sumber : Data diolah, 2024

Dalam sehari, penjualan puding madona dengan harga per puding sebesar Rp 275.000. Dalam satu bulan penjualan mencapai 30 dus dengan total pendapatan sebesar Rp 8.250.000

**Tabel 2.**  
**Data Biaya Bahan Baku Pada Usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat**

Nama Bahan	Harga Bahan	Jmlh Habis Pakai	Total Biaya
5 Ram Telur	290,000	5 Ram	1,450,000
8 Kg Tepung Terigu	80,000	7 1/2 Kg Terigu	280,000
2 Pak Dos Puding	105,000	1 Pak	105,000
4 Renteng Ovaltine	72,000	3 Renteng 6 Bks	225,000
6 Kaleng Susu FF	96,000	5 Kaleng	480,000
8 Kg Gula Pasir	80,000	7 1/2 Kg Gula	280,000
3 Pak Agar-agar Bola Danca Putih	114,000	3 Pak	342,000
3 Pak Coklat Van Houten	450,000	2 Pak	900,000
6 Bks Mentega Blueband	136,000	5 Bks	680,000
3 Galon Air	15,000	2 Galon	30,000
2 Pak Plastik/Kantong	50,000	1 Pak	50,000
2 Btl Vanili Bubuk	50,000	1 Btl	50,000
<b>TOTAL</b>	<b>1,538,000</b>		<b>4,872,000</b>

Sumber : Data diolah, 2024

**Tabel 3.**  
**Data Biaya Alat-Alat Pada Usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat**

Nama Alat-Alat	Harga Alat
Mixer	250,000
Kompor	300,000
Oven	400,000
Wadah Kue	70,000
Sendok Cetakan	50,000
Gunting	10,000
Panci	250,000
Gaji	1,500,000
Transportasi	150,000
Biaya Listrik	200,000
Biaya Sewa	1,000,000
<b>TOTAL</b>	<b>4,180,000</b>

Sumber : Data diolah, 2024

Berikut ini perhitungan BEP usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat Periode Oktober 2024 yang diuraikan sebagai berikut:

**Diketahui:**

- 1) Kapasitas Produksi = 30 Dus
- 2) Harga Jual Per Puding = Rp 275.000
- 3) Budget Penjualan =  $30 \times 275.000 = 8.250.000$
- 4) Biaya Tetap Per Unit =  $Rp\ 1.200.000 : 30 = Rp\ 40.000$
- 5) Biaya Variabel Per Unit =  $Rp\ 5.022.000 : 30 = Rp\ 167.400$

**Penyelesaian:**

$$BEP^{UNIT} = \frac{1.200.000}{275.000 - 167.400}$$

$$BEP^{UNIT} = \frac{1.200.000}{107.600}$$

$$BEP^{UNIT} = 11,15$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = \frac{1.200.000}{1 - \frac{167.400}{8.250.000}}$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = \frac{1.200.000}{1 - 0,03}$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = \frac{1.200.000}{0,97}$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = 1.237.113,4$$

Dari hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa apabila pengusaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat mengharapkan keuntungan pada bulan oktober 2024 maka Puding Madona Fha-Rha Nikmat harus mampu menjual 30 dus dengan harga puding satuan 275.000, maka pengusaha akan mencapai keuntungan diatas titik impas sebesar Rp 1.237.113,4

**Tabel 4.**  
**Perencanaan Laba Usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat pada Periode November 2024**

Budget Penjualan (200) @ Rp 275.000	55.000.000
Biaya Tempat Sewa : 2.500.000	
Biaya Listrik : 300.000	
Total Biaya Tetap	2.800.000
Biaya Variabel :	
Biaya Bahan Baku: 12.191.000	
Biaya Transportasi: 250.000	
Total Biaya Variabel	12.441.000
Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel	15.241.000
Laba yang dibudgetkan	39.759.000

Sumber : Data diolah, 2024

Pada bulan November pendapatan Usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat mengalami peningkatan.

Dalam periode ini penjualan mencapai 200 dus dalam bulan November karena ada acara ulang tahun dan acara keluarga maka total pendapatan sebesar Rp 55.000.000.

**Tabel 5.**  
**Data Biaya Bahan Baku Pada Usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat**

Nama Bahan	Harga Bahan	Jmlh Habis Pakai	Total Biaya
6 Ram Telur	360.000	6 Ram	2.160.000
10 Kg Tepung Terigu	140.000	9 Kg Tepung	1.260.000
2 Pak Dos Puding	105.000	1 Pak	210.000
4 Renteng Ovaltine	76.000	3 Renteng	228.000
10 Kaleng Susu FF	170.000	10 Kaleng	1.700.000
10 Kg Gula Pasir	190.000	9 Kg Gula	1.710.000
4 Pak Agar-agar Bola Danca Putih	156.000	3 Pak	468.000
5 Pak Coklat Van Houten	750.000	5 Pak	3.750.000
3 Bks Mentega Blueband	180.000	2 Bks	360.000
3 Galon Air	10.000	2 Galon	20.000
2 Pak Plastik/Kantong	50.000	2 Pak	100.000
3 Btl Vanili Bubuk	75.000	3 Btl	225.000
<b>TOTAL</b>	<b>2.262.000</b>		<b>12.191.000</b>

Sumber : Data diolah, 2024

Berikut ini perhitungan BEP usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat Periode November 2024 yang diuraikan sebagai berikut:

**Diketahui:**

- 1) Kapasitas Produksi = 200 Dus
- 2) Harga Jual Per Puding = Rp 275.000
- 3) Budget Penjualan =  $200 \times 275.000 = 55.000.000$
- 4) Biaya Tetap Per Unit =  $Rp\ 2.800.000 : 200 = Rp\ 14.000$
- 5) Biaya Variabel Per Unit =  $Rp\ 12.441.000 : 200 = Rp\ 62.205$

**Penyelesaian:**

$$BEP^{UNIT} = \frac{2.800.000}{275.000 - 62.205}$$

$$BEP^{UNIT} = \frac{2.800.000}{212.795}$$

$$BEP^{UNIT} = 13.16$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = \frac{2.800.000}{1 - \frac{62.205}{55.000.000}}$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = \frac{2.800.000}{1 - 0,001131}$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = \frac{2.800.000}{0,998869}$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = 2.803.170,39$$

Dari hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa apabila pengusaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat mengharapkan keuntungan pada bulan november 2024 maka Puding Madona Fha-Rha Nikmat harus mampu menjual 200 dus dengan harga puding satuan 275.000, maka pengusaha akan mencapai keuntungan diatas titik impas sebesar Rp 2.803.170,39

**Tabel 6.**  
**Perencanaan Laba Usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat pada Periode Desember 2024**

Budget Penjualan (300) @ Rp 275.000	82,500,000
Biaya Tempat Sewa : 2.500.000	
Biaya Listrik : 200.000	
Total Biaya Tetap	2,700,000
Biaya Variabel :	
Biaya Bahan Baku: 14.382.000	
Biaya Transportasi: 300.000	
Total Biaya Variabel	14,682,000
Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel	17,382,000
Laba yang dibudgetkan	65,118,000

Sumber : Data diolah, 2024

Pada bulan Desember pendapatan Usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat mengalami peningkatan. Dalam periode ini penjualan mencapai 300 dus dalam bulan Desember dengan total pendapatan sebesar Rp 82.500.000.

**Tabel 7.**  
**Data Biaya Bahan Baku Pada Usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat**

Nama Bahan	Harga Bahan	Jmlh Habis Pakai	Total Biaya
10 Ram Telur	580,000	9 Ram	5.220.000
10 Kg Tepung Terigu	100,000	8 1/2 Kg Tepung	400.000
5 Pak Dos Puding	130,000	4 Pak	520.000
7 Renteng Ovaltine	147,000	6 Renteng	882.000
10 Kaleng Susu FF	150,000	9 Kaleng	1,350.000
10 Kg Gula Pasir	80,000	8 1/2 Kg Gula	320.000
5 Pak Agar-agar Bola Danca Putih	190,000	4 Pak	760.000
5 Pak Coklat Van Houten	650,000	4 Pak	2.600.000
10 Bks Mentega Blueband	170,000	9 Bks	1.530.000
5 Galon Air	25,000	4 Galon	100.000
4 Pak Plastik/Kantong	100,000	3 Pak	300.000
5 Btl Vanili Bubuk	100,000	4 Btl	400.000
<b>TOTAL</b>	<b>2,422,000</b>		<b>14,382,000</b>

Sumber : Data diolah, 2024

Berikut ini perhitungan *BEP* usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat Periode November 2024 yang diuraikan sebagai berikut:

**Diketahui:**

- 1) Kapasitas Produksi = 300 Dus
- 2) Harga Jual Per Puding = Rp 275.000
- 3) Budget Penjualan = 300 X 275.000 = 82.500.000
- 4) Biaya Tetap Per Unit = Rp 2.700.000 : 300 = Rp

9.000  
5) Biaya Variabel Per Unit = Rp 14.682.000 : 200  
= Rp 48.940

**Penyelesaian:**

$$BEP^{UNIT} = \frac{2.700.000}{275.000 - 48.940}$$

$$BEP^{UNIT} = \frac{2.700.000}{226.060}$$

$$BEP^{UNIT} = 11,94$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = \frac{2.700.000}{1 - \frac{48.940}{82.500.000}}$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = \frac{2.700.000}{1 - 0,000593212121}$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = \frac{2.700.000}{0,999406388}$$

$$BEP^{(RUPIAH)} = 2.701.602,62$$

Dari hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa apabila pengusaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat mengharapkan keuntungan pada bulan desember 2024 maka Puding Madona Fha-Rha Nikmat harus mampu menjual 300 dus dengan harga puding satuan 275.000, maka pengusaha akan mencapai keuntungan diatas titik impas sebesar Rp 2.701.602,62

**Tabel 8.**  
**Rekapitulasi Perhitungan Break Even Point**

Periode	Kapasitas Produksi	Pendapatan	Laba	BEP (Rp)	BEP (Unit)
Oktober	30	8.250.000	2.028.000	1.237.113,4	11,15
November	200	55.000.000	39.759.000	2.803.170,39	13,16
Desember	300	82.500.000	65.118.000	2.701.602,62	11,94

Sumber : Data diolah, 2024

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa perhitungan *BEP* dalam unit penjualan Puding Madona Fha-Rha Nikmat selama tiga bulan menunjukkan perkembangan yang signifikan dalam kapasitas produksi, pendapatan, dan laba, dengan efisiensi yang terus meningkat. Pada bulan Oktober, usaha memiliki kapasitas produksi sebesar 30 unit dengan total pendapatan Rp8.250.000 dan laba sebesar Rp2.028.000. *BEP* dalam bentuk rupiah adalah Rp1.237.113,4, sementara *BEP* dalam unit adalah 11,15 unit. Artinya, usaha hanya perlu menjual 11,15 unit untuk mencapai titik impas, yang mencerminkan efisiensi pada skala produksi kecil. Pada bulan November, kapasitas produksi meningkat pesat menjadi 200 unit, menghasilkan

pendapatan sebesar Rp55.000.000 dan laba sebesar Rp39.759.000. Namun, BEP dalam rupiah naik menjadi Rp2.803.170,39, dengan BEP unit sebesar 13,16 unit.

Kenaikan BEP unit ini menunjukkan adanya peningkatan kebutuhan penjualan minimum untuk mencapai impas, yang disebabkan oleh peningkatan biaya tetap atau variabel seiring dengan skala produksi yang lebih besar. Pada bulan Desember, kapasitas produksi kembali meningkat menjadi 300 unit dengan pendapatan Rp82.500.000 dan laba sebesar Rp65.118.000. BEP rupiah menurun menjadi Rp2.701.602,62, sementara BEP unit turun menjadi 11,94 unit. Penurunan BEP unit ini menunjukkan efisiensi yang lebih baik dibandingkan bulan November, meskipun kapasitas produksi dan pendapatan jauh lebih tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa usaha mampu menekan biaya tetap atau variabel per unit sehingga titik impas lebih mudah dicapai.

#### 4. KESIMPULAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sektor ekonomi yang terdiri atas usaha mikro, kecil, dan menengah yang dikelompokkan berdasarkan jumlah kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan (Suryana, 2020:25). UMKM memiliki peran penting dalam meningkatkan perekonomian lokal, menciptakan lapangan kerja, dan mengurangi kesenjangan ekonomi. Sementara itu, Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah istilah yang sering digunakan untuk merujuk pada usaha kecil dan menengah, tanpa memasukkan usaha mikro. 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. Menurut Fahmi (2018:176), BEP merupakan "titik keseimbangan yang menunjukkan tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Analisis BEP menjadi sangat relevan karena Usaha Kecil dan Menengah memiliki biaya produksi yang berfluktuasi, terutama karena penggunaan bahan baku yang bervariasi tergantung pada jenis puding yang diproduksi (Sari, 2023:72). Puding Madona Fha-Rha Nikmat adalah usaha kuliner rumahan yang berdiri sejak Juli 2021 dan berlokasi di Jl.Malawei, kecamatan Sorong Manoi, Sorong, Papua Barat Daya, 98412. Selama kurang lebih dari tiga tahun beroperasi, usaha ini telah dikenal sebagai penyedia puding premium dengan berbagai varian rasa, seperti cokelat, vanila, stroberi, dan pandan.

Dari hasil perhitungan Break Even Point selama tiga bulan, usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat menunjukkan perkembangan yang signifikan dalam kapasitas produksi, pendapatan, dan laba, dengan efisiensi yang terus meningkat. Pada bulan Oktober, dengan kapasitas produksi kecil sebesar 30 unit,

usaha mampu mencapai titik impas (BEP) hanya dengan menjual 11,15 unit, mencerminkan efisiensi awal yang baik. Pada bulan November, kapasitas produksi meningkat pesat menjadi 200 unit, tetapi BEP dalam unit naik menjadi 13,16 unit, menandakan adanya peningkatan biaya tetap atau variabel seiring dengan skala produksi yang lebih besar. Namun, pada bulan Desember, meskipun kapasitas produksi bertambah menjadi 300 unit, BEP dalam unit turun menjadi 11,94 unit. Penurunan ini menunjukkan efisiensi biaya yang lebih baik, sehingga titik impas lebih mudah dicapai. Secara keseluruhan, usaha Puding Madona Fha-Rha Nikmat berhasil meningkatkan skala produksi dan pendapatan secara signifikan, sambil terus mengoptimalkan efisiensi operasional dari waktu ke waktu.

#### 5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Arifin, T. (2019). Analisis Break Even Point untuk Pengambilan Keputusan Bisnis. Jakarta: Penerbit Nusantara.
- [2] Arifin, T. (2021). Panduan Praktis BEP bagi Pelaku Usaha. Bandung: Pustaka Mitra Usaha.
- [3] Bambang R. (2016). Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Edisi 5. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- [4] Dina Hasanah (2017). Analisis Biaya dan Pengambilan Keputusan. Bandung: Alfabeta.
- [5] Elisa J., Mia M., Hadista E. R., Elliza R. W., Suprianto. (2022). Analisis Break Event Point Usaha Puding Lamota. Jurnal Samawa (Jurnal Riset dan Kajian Manajemen), Vol. 2(2), 159-165.<https://e-journallppmunsa.ac.id/index.php/samalewa/article/view/980>
- [6] Fahmi, I. (2018). Pengantar Manajemen Keuangan: Teori dan Soal Jawab. Bandung: Alfabeta.
- [7] Handayani, A. (2018). Break Even Point dan Implementasinya pada Bisnis UKM. Surabaya: Lintas Pustaka.
- [8] Hansen, D., & Mowen, M. (2017). Akuntansi Manajerial: Analisis Break Even Point. Jakarta: Salemba Empat.
- [9] Haryanto, B. (2023). Memahami Titik Impas dalam Bisnis. Yogyakarta: Andi Publisher.
- [10] Hery, S. (2019). Manajemen Keuangan untuk UKM. Surabaya: Penerbit Wijaya.
- [11] Hery, S. (2020). Pendekatan Akuntansi BEP bagi Bisnis. Bandung: Ganesha Publisher.
- [12] Indarti, Maria Goreti Kentrism, dkk. (2022). Pelatihan Metode Break Even Point (BEP)

- Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Pelaku UMKM di Kota Semarang. *Jurnal Pengabdian pada Masyarakat (PENAMAS)*, Vol. 6(1), 54-60.  
<https://www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/penamas/article/view/8981>
- [13] Lisa N. W., Eche D., Sila S., Eugenia K., Panji K. P., Jefri S., Simon B. L., Johanis G. (2024). Tinjauan Terhadap Analisis Break Event Point Dalam Konteks Keberlanjutan Bisnis Pada “Usaha Pop Ice Smpn 1 Kota”. *Jurnal Jendela Ilmu*, Vol 6(1), 7-12. <https://jurnal.lpmiunvic.ac.id/index.php/ji/article/view/164>
- [14] Mulyadi (2020). *Manajemen Biaya*. Yogyakarta: Andi Offset.
- [15] Prasetyo, R. (2023). *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah*. Malang: Pena Usaha.
- [16] Putra, I. (2022). *Pengelolaan Bahan Baku dan Biaya Produksi Variabel*. Jakarta: Penerbit Digital Nusantara.
- [17] Purwanto (2019). *Perhitungan Biaya dan Kinerja Keuangan*. Surabaya: Graha Ilmu.
- [18] Rahmawati, N. (2023). *Analisis Break Even Point pada UMKM*. Bandung: Alfabeta.
- [19] Rahayu, T. (2022). *Bisnis Manajemen untuk Pemula*. Bandung: Ganesha Publisher.
- [20] Ritawiyati, Maryanti, S., & Thamrin, M. (2019). Analisis Break Even Point Sebagai Perencanaan Laba Usaha Kelompok Tani Sari Buah di Kelurahan Lembah Sari Kecamatan Rumbai Pesisir. *Pekbis Jurnal*, Vol.11(1): 55-63. <https://festiva.ejournal.unri.ac.id/index.php/JPEB/article/view/6398>
- [21] Ridwan. (2016). *Belajar Mudah Penelitian untuk Guru, Karyawan, dan Peneliti Pemula*. Bandung: Alfabeta.
- [22] Santoso, D. (2023). *Pengelolaan Biaya dan Penjualan untuk Meningkatkan Profitabilitas*. Yogyakarta: Andi Publisher.
- [23] Sari, M. (2023). *Break Even Point sebagai Alat Analisis Keuangan*. Surabaya: Pustaka Mitra.
- [24] Setiawan, A. (2021). *Strategi Pengusaha di Sektor Kuliner Bisnis*. Jakarta: Gramedia.
- [25] Simamora, H. (2018). *Konsep dan Aplikasi Break Even Point*. Medan: Pustaka Sumatera.
- [26] Sugiharto, E. (2022). *Usaha Kecil Menengah di Sektor Kuliner: Studi Kasus di Indonesia*. Bandung: Mitra Usaha.
- [27] Suryana, D. (2020). *Penerapan BEP dalam Manajemen Keuangan UMKM*. Surabaya: Lintas Pustaka.
- [28] Suryani, F. (2019). *Break Even Point: Teori dan Praktik*. Jakarta: Gramedia.
- [29] Sofyan Hadi (2018). *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- [30] Tambunan, A. (2019). *UKM dan Peranannya dalam Perekonomian Nasional*. Jakarta: Salemba Empat.
- [31] Wibowo, K. (2021). *Analisis Biaya Tetap dan Break Even Point pada UKM*. Bandung: Penerbit Mitra.
- [32] Yuniarti, S. (2021). *Biaya Tetap seperti Sewa Tempat dan Biaya Tenaga kerja dalam Bisnis Kecil*. Yogyakarta: Andi Publisher.