



Analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus pada Pabrik Tahu Ud Pink Jaya)

Dea Ivana Angela Adoe

Universitas Nusa Cendana, Indonesia

*Penulis korespondensi: deaivaa20@gmail.com

Abstract. *This study aims to analyze the application of the Break Even Point (BEP) method as a tool in profit planning at the UD Pink Jaya Tofu Factory in Kupang City. This study uses a quantitative approach with a descriptive analysis method. Data collection techniques are carried out through interviews, documentation, and direct observation of the company's operational activities. The data studied includes fixed cost components, variable costs, sales volume, and selling prices from 2021 to 2024. The results of the analysis show that although the UD Pink Jaya Tofu Factory consistently records profits every year, the amount fluctuates. This condition indicates that profit planning has not been implemented optimally and systematically. By applying BEP analysis, companies are able to identify breakeven points or minimum sales limits that need to be achieved so as not to incur losses. In addition, this analysis can also be used as a basis for consideration in determining production strategies and determining selling prices in a more rational manner. The sustainable implementation of BEP is expected to help companies in improving cost efficiency, maximizing profits, and strengthening business competitiveness amid changing market dynamics.*

Keywords: *Break-Even Point; Cost of Production; Financial Planning; Pricing Strategy; Profit.*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan metode Break Even Point (BEP) sebagai alat dalam perencanaan laba pada Pabrik Tahu UD Pink Jaya di Kota Kupang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode analisis deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, dokumentasi, serta observasi langsung terhadap aktivitas operasional perusahaan. Data yang dikaji meliputi komponen biaya tetap, biaya variabel, jumlah penjualan, serta harga jual dari tahun 2021 sampai 2024. Hasil analisis menunjukkan bahwa meskipun Pabrik Tahu UD Pink Jaya secara konsisten mencatatkan laba setiap tahun, besarnya mengalami fluktuasi. Kondisi ini mengindikasikan bahwa perencanaan laba belum diterapkan secara optimal dan sistematis. Dengan menerapkan analisis BEP, perusahaan mampu mengidentifikasi titik impas atau batas minimum penjualan yang perlu dicapai agar tidak mengalami kerugian. Selain itu, analisis ini juga dapat dijadikan dasar pertimbangan dalam menetapkan strategi produksi dan menentukan harga jual secara lebih rasional. Penerapan BEP secara berkelanjutan diharapkan dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi biaya, memaksimalkan keuntungan, serta memperkuat daya saing usaha di tengah dinamika pasar yang terus berubah.

Kata kunci: *Break Even Point; Biaya Produksi; Laba; Perencanaan Keuangan; Strategi Penetapan Harga.*

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Kegiatan ekonomi merupakan aktivitas atau usaha yang dilakukan untuk meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi sehingga kebutuhan masyarakat akan terpenuhi. Pertumbuhan ekonomi menunjukkan bahwa terdapat lapangan pekerjaan yang menyerap tenaga kerja yaitu masyarakat di daerah aktivitas ekonomi. Bentuk aktivitas ekonomi beragam, salah satunya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Berdasarkan data hasil survei terakhir oleh Kementerian Koperasi dan UKM pada tahun 2021, secara menyeluruh jumlah UMKM mencapai 64,2 juta unit dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,07% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap lebih kurang 117 juta pekerja atau 97% dari total tenaga kerja yang

ada, serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi. Oleh karena itu, usaha mikro kecil dan menengah adalah usaha yang mempunyai peranan penting dalam perekonomian Negara Indonesia.

Jumlah pertumbuhan perekonomian Nusa Tenggara Timur (NTT) pada tahun 2024 mengalami peningkatan sebesar 4,35 persen dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun 2023 (y-on-y). Dari sisi lapangan usaha, pertumbuhan ekonomi tertinggi dicapai oleh lapangan usaha penyediaan akomodasi dan makan minum yaitu sebesar 10,72%. Pernyataan ini menunjukkan bahwa UMKM menjadi pilar terpenting dalam perekonomian daerah Nusa Tenggara Timur bahkan bagi Indonesia. Seiring dengan hal ini, pemerintah terus berupaya untuk menjaga pertumbuhan ekonomi melalui pengembangan dan penguatan UMKM yang membawa dampak yang cukup signifikan karena kuantitas UMKM terus bertambah.

Namun hal yang perlu digaris bawahi adalah meskipun secara kuantitas bertambah, secara kualitas UMKM berkembang tidak begitu baik. Penyebabnya adalah pelaku UMKM itu sendiri yang tidak mau berusaha, tidak begitu peduli dengan kelengkapan administrasi usaha hingga faktor utama penyebabnya yaitu manajemen keuangan yang buruk dan minimnya pemahaman terkait perencanaan laba sehingga menyebabkan kesulitan pembiayaan, pemasaran, distribusi dan promosi serta keuntungan yang tidak optimal.

Menurut Rusmayanti (2021) perencanaan laba yang efektif memiliki dampak besar terhadap kesuksesan perusahaan dalam mencapai target laba yang ditetapkan. Merencanakan laba merupakan aspek penting dalam strategi bisnis karena memungkinkan perusahaan untuk mengestimasi peningkatan kinerja dan mengevaluasi strategi yang perlu dilakukan bagi kelangsungan usaha. Ketika laba yang diperoleh sudah sesuai dengan target yang diinginkan, maka perusahaan akan memiliki daya saing yang lebih kuat dan sebaliknya jika perusahaan tidak mendapatkan keuntungan sesuai target maka perusahaan mungkin mengalami kerugian.

Salah satu analisis perencanaan keuangan untuk meningkatkan laba dan meminimalisir kerugian yang nantinya diharapkan dapat digunakan dalam menetapkan harga jual produk dan mengetahui minimum volume penjualan yaitu melalui analisis *Break Even Point* (BEP). *Break Even Point* (BEP) atau titik impas adalah suatu keadaan dimana dalam operasional perusahaan total pendapatan dari penjualan produk hanya sama dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan sehingga perusahaan tidak memperoleh keuntungan maupun kerugian. Analisis BEP merupakan alat perencanaan penjualan sekaligus perencanaan jumlah produksi, agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan mencapai target laba. Sehingga untuk memperoleh laba yang optimal, berarti perusahaan harus memproduksi suatu produk diatas BEP yang telah dihitung (Rachmayani, 2015)

Salah satu UMKM yang cukup berkembang pesat di Kota Kupang yaitu Pabrik Tahu UD Pink Jaya. Usaha ini dapat menghasilkan laba yang dinilai besar, sehingga dapat dikatakan perusahaan dengan skala besar. Berdasarkan data yang diperoleh, biaya produksi pada Pabrik Tahu UD Pink Jaya mengalami kenaikan cukup besar setiap tahunnya dikarenakan harga dari bahan-bahan yang diperlukan untuk memproduksi tahu mengalami kenaikan terutama harga kacang kedelai dengan harga jual yang ditetapkan yaitu Rp 60.000 per papan. Sedangkan Pabrik Tahu UD Pink Jaya dalam menentukan harga jual dan harga pokok produksi masih menggunakan metode perhitungan yang sederhana bahkan dalam pencatatan keuangannya juga dilakukan secara manual pada akun-akun tertentu seperti volume penjualan atau berapa banyak papan tahu yang dihasilkan serta hanya mengacu pada semakin tinggi tingkat penjualan, maka semakin besar pendapatan yang diterima. Pabrik Tahu Pink Jaya juga tidak memasukkan sebagian biaya *overhead* pabrik ke dalam perhitungan, di mana untuk merencanakan laba, semua biaya sudah seharusnya diperhitungkan dalam menentukan harga jual yang akan mempengaruhi target laba yang hendak dicapai. Oleh karena itu, di perlukan analisis BEP untuk mencapai laba yang optimal.

Kemudian terkait data penjualan tahu pada Pabrik Tahu UD Pink Jaya tahun 2024 dalam satu hari kurang lebih sebanyak 177 papan tahu dan untuk satuan tahu total penjualan sebanyak 11.505 tahu. Meskipun mengalami kenaikan volume penjualan dibandingkan tahun-tahun sebelumnya, dapat diketahui bahwa laba pabrik tahu sangat fluktuatif dengan harga jual dari pabrik tahu yang ada di Kota Kupang serta ukuran papan yang digunakan dalam mencetak tahu seragam, menyebabkan persaingan dalam penjualan tahu sangat ketat.

Oleh karena itu, dengan laba yang fluktuatif, perencanaan laba yang belum efektif dan proses akuntansi yang digunakan masih sangat sederhana serta biaya dalam proses produksi yang dapat sewaktu-waktu berubah, maka di perlukan manajemen keuangan yang lebih memadai melalui perencanaan laba dengan metode analisis *Break Even Point* (BEP). Berdasarkan latar belakang tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu UD Pink Jaya Oebufu Kota Kupang”**

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah dikemukakan di atas, maka peneliti dapat merumuskan masalahnya yaitu bagaimana perhitungan Break Even Point (BEP) dapat digunakan untuk perencanaan laba pada Pabrik Tahu Pink Jaya tahun 2021-2025 ?

Maksud dan Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang hendak dicapai peneliti dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perhitungan dan besaran Break Even Point sebagai perencanaan laba pada Pabrik Tahu Pink Jaya tahun 2021-2025.

2. KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Laba

Menurut Subramanyam dkk. (2010) dalam Siburian & Sipayung (2021), laba merupakan ringkasan hasil bersih aktivitas operasi usaha dalam periode tertentu yang dinyatakan dalam istilah keuangan atau laba merupakan hasil usaha yang adalah selisih nilai keluaran dan nilai masukan. Perencanaan laba memiliki manfaat yaitu untuk membantu mencapai target, memantau pertumbuhan bisnis, meningkatkan profitabilitas, mendukung pengambilan keputusan, dan beradaptasi dengan perubahan pasar agar mencapai keberlangsungan usaha.

Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Break even point merupakan suatu kondisi perusahaan yang mana dalam operasionalnya tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian atau total pendapatan sama dengan total biaya dan laba sama dengan nol. Jadi dapat dikatakan *break even point* adalah hubungan antara volume penjualan, volume produksi, biaya dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada tingkat penjualan tertentu, sehingga analisis *break even point* ini sering disebut *cost, volume, profit analysis*.

Pengertian Klasifikasi Biaya

Biaya bermanfaat untuk tujuan evaluasi pada saat penentuan apakah harga pasar untuk produk yang beredar saat ini dapat menghasilkan keuntungan atau pada saat mengevaluasi apakah suatu proses adalah efisien dibandingkan dengan biaya proses internal atau eksternal yang sama (Garrison dkk. (2000), dalam (Riau, 2019)).

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah dalam jumlah totalnya, tanpa dipengaruhi perubahan tingkat kegiatan usaha. Dengan demikian, sewaktu tingkat kegiatan naik dan turun, jumlah total biaya tetap akan tetap konstan kecuali jika terpengaruh oleh suatu kekuatan luar, misalnya perubahan harga (Garrison dkk. (2000), dalam (Riau, 2019)).

Biaya variabel adalah biaya berubah-ubah besarnya, berbanding lurus dengan perubahan tingkat kegiatan usaha yaitu volume produksi atau penjualan. Biaya bahan baku, komisi penjualan, dan upah buruh langsung adalah contoh biaya variabel (Barlian & Sundjaja (2003) dalam (Anggraeni & Subari, 2020)).

Pengertian UMKM

Definisi tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) disebutkan dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 adalah “Sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu”.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian tentang analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba di masa mendatang pada Pabrik Tahu Pink Jaya. Karena, penelitian ini berkaitan dengan perilaku manajemen keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk perencanaan laba. Pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif yaitu data berbentuk angka atau data yang didapat dari hasil wawancara dan observasi seperti data biaya produksi yaitu biaya tetap dan variabel serta laba dari setiap produksi tahun 2021-2024 dan melalui pendekatan metode analisis deskriptif kuantitatif. Sumber data dalam penelitian ini yaitu data primer yang diperoleh langsung dari objek yang penelitian yaitu Pabrik Tahu UD Pink Jaya melalui wawancara, observasi dan dokumentasi seperti sejarah singkat dari berdirinya Pabrik Tahu UD Pink Jaya, penggunaan dan perolehan bahan baku, volume penjualan, harga jual, biaya variabel dan biaya tetap.

Teknik analisa data yang digunakan adalah analisis deskriptif data menggunakan pendekatan kuantitatif *Break Even Point* (BEP) yang nantinya akan memberikan jawaban untuk rumusan masalah yang diteliti yaitu untuk mengetahui berapa tingkat volume penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan memperoleh laba optimal sesuai yang telah direncanakan oleh Pabrik Tahu UD Pink Jaya. Teknik analisa data menggunakan perhitungan *break even poin*, perhitungan tingkat keamanan (*margin of safety*), *margin contribution*, dan perencanaan laba.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Penelitian

UD. Pink Jaya adalah pabrik tahu yang berlokasi di Jalan W.J.Lalamentik Kelurahan Oebufu, Kecamatan Oebobo, Kota Kupang yang didirikan oleh pak Mardo dan telah beroperasi dari tahun 2000 silam. Pabrik tahu tersebut beroperasi setiap hari Senin sampai dengan hari Sabtu, sedangkan pada hari Minggu dan hari libur nasional lainnya tidak ada kegiatan produksi maupun kegiatan penjualan yang dilakukan. UD. Pink Jaya sudah cukup terkenal di Kota Kupang.

Pembeli yang datang memiliki berbagai variasi permintaan mulai dari satu papan tahu seharga Rp60.000,00, setengah papan seharga Rp30.000,00 sampai Rp10.000,00. Dalam satu hari UD.Pink Jaya dapat menjual 120-160 papan tahu, sehingga dapat dikatakan pabrik tahu ini memiliki potensi laba yang begitu menjanjikan. Tahu yang diproduksi memiliki rasa dan tekstur serta harga yang berbeda dari tempat lain sehingga sangat diminati masyarakat. Sampai saat ini, UD. Pink Jaya telah memiliki kurang lebih 9 orang tenaga kerja untuk melakukan produksi dan penjualan. Sejak berdiri hingga saat ini industri tahu terus mengalami peningkatan produksi dan volume penjualannya meskipun sempat jatuh bangun pada awal mula pendiriannya. Namun lama- kelamaan makin banyaknya konsumen, industri tahu ini semakin besar dan memiliki beberapa karyawan.

Pengumpulan dan Penggolongan Biaya Tetap serta Biaya Variabel

Sebelum perhitungan margin kontribusi dilakukan, maka terlebih dahulu akan disajikan data biaya produksi yaitu biaya tetap dan biaya variabel yang dikorbankan serta data penjualan yaitu volume penjualan dan laba yang diperoleh perusahaan selama 4 tahun terakhir yaitu dari tahun 2021 sampai dengan tahun 2024. Alasan lain peneliti memilih melakukan penelitian dari tahun 2021 sampai dengan tahun 2024 adalah karena terjadi kenaikan beberapa bahan baku yang cukup signifikan seperti kacang kedelai yang semulanya sebesar Rp580.000 per 1 karung menjadi Rp600.000 per 1 karung pada tahun 2024. Adapun volume penjualan pada Pabrik Tahu UD. Pink Jaya yaitu:

Tabel 1.

Data Penjualan Pabrik Tahu UD Pink Jaya 2021-2024.

Tahun	Harga/papan (Rp)	Jumlah produksi (papan)	Jumlah penjualan (Rp)	Laba (Rp)
2021	60.000	37.680	2.260.800.000	728.292.000
2022	60.000	34.320	2.059.200.000	385.437.000
2023	60.000	36.960	2.217.600.000	360.336.000
2024	60.000	42.480	2.548.800.000	572.520.000

Sumber : Data diolah peneliti dari Pabrik Tahu UD Pink Jaya, 2025

Tabel 1 adalah data penjualan pada UD. Pink Jaya yang terdiri dari volume penjualan dan laba dilihat dari tahun 2021 terjual 37.680 papan tahu, tahun 2022 terjual 34.320 papan tahu, tahun 2023 terjual sebanyak 36.960 papan tahu dan tahun 2024 terjual 42.480 papan tahu. Menurut data dari hasil wawancara, untuk tahun 2021 sampai dengan tahun 2024, harga jual tahu per papan adalah Rp60.000 dan pabrik tahu selalu mendapatkan laba dari hasil penjualan meskipun dengan besaran yang tidak stabil karena berbagai faktor seperti jumlah produksi yang bergantung pada bahan baku dan proses produksi dan jumlah penjualan yang bergantung pada

musim yang mana apabila harga ikan masih tinggi masyarakat lebih memilih bahan makanan substitusi seperti tahu yang harganya lebih terjangkau. Kemudian berdasarkan hasil penelitian pada Pabrik Tahu UD.Pink Jaya juga diperoleh data biaya produksi dari perusahaan tahun 2021-2024. Berikut ini adalah penguraian biaya-biaya pada Pabrik Tahu UD. Pink Jaya.

Tabel 2.

Biaya Tetap Tahun 2021-2024.

Biaya Tetap (Fixed Cost)	Biaya Per Tahun (Rp)			
	2021	2022	2023	2024
Biaya Tenaga Kerja Langsung	210.600.000	213.300.000	236.196.000	259.200.000
Biaya Sewa	12.000.000	12.000.000	12.000.000	13.000.000
Biaya Listrik	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
Total Biaya Tetap	234.600.000	237.300.000	260.196.000	284.200.000

Sumber : Data diolah peneliti dari Pabrik Tahu UD Pink Jaya, 2025

Tabel 3.

Biaya Variabel Tahun 2021-2024.

Biaya Variabel (Variable Cost)	Biaya Per Tahun (Rp)			
	2021	2022	2023	2024
Biaya Bahan Baku	1.188.000.000	1.306.800.000	1.449.360.000	1.529.880.000
Biaya Bahan Penolong	40.788.000	43.263.000	46.728.000	47.000.000
Biaya Bahan Bakar	69.120.000	86.400.000	100.980.000	115.200.000
Total Biaya Variabel	1.297.908.000	1.436.463.000	1.597.068.000	1.692.080.000

Sumber : Data diolah peneliti dari Pabrik Tahu UD Pink Jaya, 2025

Tabel diatas merupakan tabel pengelompokan biaya variabel dan biaya tetap yang digunakan untuk membedakan jenis biaya berdasarkan perilakunya terhadap perubahan volume aktivitas atau produksi. Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sesuai tingkat produksi, seperti biaya bahan baku, biaya bahan penolong, dan biaya bahan bakar. Sebaliknya, biaya tetap tidak berubah meskipun volume produksi meningkat atau menurun, contohnya biaya tenaga kerja langsung, biaya sewa, dan biaya listrik. Pengelompokan ini penting untuk perencanaan anggaran, dan analisis titik impas.

Pembahasan hasil perhitungan Break Even Point (BEP)

Tabel 4.

Hasil perhitungan *Break Even Point* (BEP), *Margin of safet*, dan *Contribution margin*.

Tahun	BEP Unit (papan tahu)	BEP Rupiah (Rp)	<i>Margin of safety</i>	<i>Contribution margin</i>
2021	9.181	Rp550.811.974	72,5%	42,5%
2022	13.078	Rp732.030.841	63,4%	30,2%
2023	15.497	Rp929.824.896	53,5%	27,9%
2024	14.092	Rp845.497.818	66%	33,6%

Sumber : Diolah Peneliti Tahun 2025

Break even point atau titik impas itu sendiri diartikan sebagai suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan (Kasmir, 2019). Hasil perhitungan BEP dalam rupiah pada tahun 2021 sebesar Rp550.811.974 sedangkan dalam unit sebesar 9.181 papan, BEP dalam rupiah pada tahun 2022 sebesar Rp732.030.841 sedangkan dalam unit sebesar 13.078 papan, dan BEP dalam rupiah pada tahun 2023 sebesar Rp929.824.896 sedangkan dalam unit sebesar 15.497 papan, dan tahun 2024 BEP dalam rupiah sebesar Rp845.497.818 sedangkan dalam unit sebesar 14.092. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan BEP tertinggi terjadi pada tahun 2023.

Margin of safety (MOS) yang diperoleh dari hasil perhitungan menunjukkan bahwa Pabrik Tahu UD. Pink Jaya memiliki tingkat toleransi tertentu terhadap penurunan volume penjualan sebelum mengalami kerugian. Artinya, selama penjualan tidak turun melebihi persentase *margin of safety* yang telah dihitung, perusahaan masih berada dalam zona aman atau *profitable*. *Margin of safety* yang besar mencerminkan kekuatan perusahaan dalam menghadapi risiko penurunan penjualan secara tiba-tiba, serta memberi ruang yang cukup dalam menjalankan operasional usaha. Sementara itu, rasio *contribution margin* menunjukkan kontribusi laba yang diperoleh dari setiap unit penjualan setelah dikurangi biaya variabel. Dengan kata lain, meskipun laba yang diperoleh belum sepenuhnya stabil, namun Pabrik Tahu UD. Pink Jaya mampu menutup seluruh biaya operasional dan tetap menghasilkan keuntungan, yang menandakan efisiensi dalam proses produksi dan pengelolaan keuangan yang cukup baik.

Agar perusahaan terus memperoleh keuntungan, maka penjualan harus selalu berada di atas titik impas, baik secara nominal rupiah maupun unit produk. Oleh karena itu, penghitungan *break even point* (BEP) menjadi sangat penting sebagai dasar dalam perencanaan keuangan dan penentuan strategi produksi ke depan. Mengingat persaingan bisnis di Kota Kupang cukup

tinggi dengan hadirnya banyak pelaku usaha serupa, UD. Pink Jaya perlu mengantisipasi dinamika pasar tersebut dengan strategi yang tepat. Strategi yang dapat diterapkan antara lain adalah meningkatkan volume penjualan melalui diversifikasi dan inovasi produk, efisiensi biaya produksi agar tetap kompetitif, serta menetapkan harga jual yang kompetitif tanpa mengorbankan kualitas. Langkah-langkah ini diharapkan dapat memperkuat posisi usaha di pasar dan menciptakan keunggulan bersaing yang berkelanjutan.

Disamping itu, penting bagi manajemen untuk menyusun perencanaan laba secara matang, terstruktur, dan terukur. Perencanaan tersebut harus mempertimbangkan berbagai faktor seperti proyeksi volume penjualan, penetapan harga jual yang realistis, serta pengelolaan biaya tetap dan variabel secara efisien. Analisis titik impas menjadi alat bantu penting dalam menyusun strategi pencapaian target laba karena dapat mengidentifikasi jumlah minimum produk yang harus dijual untuk mencapai laba tertentu, serta membantu menentukan kombinasi produk yang paling menguntungkan. Dengan memanfaatkan analisis ini, UD. Pink Jaya dapat merancang pertumbuhan bisnis yang lebih terarah dan terukur selama periode 2021 hingga 2025. Diharapkan, melalui penerapan analisis BEP secara konsisten dan terencana, Pabrik Tahu UD. Pink Jaya dapat meningkatkan daya saingnya dan memperoleh laba yang optimal secara berkelanjutan untuk ekspansi usaha.

Pembahasan Hasil Perhitungan

Tabel 5. Data Penjualan dan Laba Perhitungan Pabrik Tahu (20%) dan Peneliti Tahun 2021-2024.

Tahun	Harga/papan (Rp)	Jumlah produksi (papan)	Jumlah penjualan (Rp)	Total biaya (Rp)	Laba (Rp)	Presentase Laba(%)
2021	60.000	37.680	2.260.800.000	1.532.508.000	728.292.000	47,5
2022	60.000	34.320	2.059.200.000	1.673.763.000	385.437.000	23,1
2023	60.000	36.960	2.217.600.000	1.857.264.000	360.336.000	19,4
2024	60.000	42.480	2.548.800.000	1.976.280.000	572.520.000	28,9

Sumber : Diolah Peneliti Tahun 2025

Laba yang diperoleh oleh pabrik tahu sangat dipengaruhi oleh tiga variabel utama yang saling terkait. Variabel tersebut antara lain adalah besarnya biaya, volume penjualan produk, dan tingkat harga jual yang ditentukan. Biaya yang timbul untuk pengolahan suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual, tinggi rendahnya harga jual akan berpengaruh terhadap volume penjualan, selanjutnya volume penjualan akan menentukan volume produksi, dan pada gilirannya besar kecilnya volume produksi akan berpengaruh terhadap laba. Manajemen harus mampu melihat hubungan ketiga variabel tersebut agar mampu menyusun informasi sebagai dasar pengambilan keputusan yang tepat terkait dengan target laba yang telah ditentukan sebelumnya.

Hasil Penelitian ini menunjukkan keadaan biaya produksi tahun 2021 sebesar Rp1.532.508.000, kemudian pada tahun 2022 meningkat menjadi Rp1.673.763.000, pada tahun 2023 biaya produksi menjadi Rp1.857.264.000, dan tahun 2024 biaya produksi menjadi 1.976.280.000. Meningkatnya biaya produksi setiap tahun memberikan dampak terhadap harga jual serta laba yang diperoleh. Kenaikan biaya produksi ini disebabkan oleh meningkatnya setiap elemen-elemen biaya produksi seperti harga bahan baku dan bahan penolong karena mengalami inflasi dan volume penjualannya juga mengalami kenaikan meskipun tidak stabil. Dimana pada tahun 2021 volume penjualan Pabrik Tahu sebesar 37.680 papan, tahun 2022 menurun menjadi sebesar 34.320 papan, kemudian tahun 2023 mengalami kenaikan menjadi 36.960 papan, dan tahun 2024 mengalami kenaikan yang cukup besar yaitu sebesar 42.480 papan tahu yang terjual. Hal ini sesuai teori bahwa penjualan merupakan sumber dari pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan, semakin besar pula pendapatan yang diterima perusahaan.

Terlihat jelas bahwa pada tahun 2023, persentase laba hanya sebesar 19,4% atau berada di bawah target, yang mengindikasikan ketidaktercapaian sasaran laba untuk ekspansi. Menurut teori pertumbuhan (Growth Theory) oleh Penrose (Penrose's Theory of the Firm) dan R. Marris menyatakan bahwa perusahaan memiliki kemampuan internal untuk tumbuh, yang disebut sebagai "kemampuan endogen". Kemampuan endogen ini dipengaruhi oleh laba yang dianggap sebagai kondisi yang diperlukan untuk ekspansi dan pertumbuhan perusahaan, di mana keputusan keuangan dan investasi perusahaan seringkali dipengaruhi oleh keinginan untuk meningkatkan total laba jangka panjang. Sedangkan Marris berfokus pada bagaimana perusahaan melakukan diversifikasi, dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti pertumbuhan perusahaan, struktur pasar, dan perilaku perusahaan karena pertumbuhan hanya berkelanjutan apabila faktor-faktor tersebut termasuk laba dapat digunakan kembali (retained earnings).

Jadi, jika laba tidak mencapai tingkat tertentu, kemungkinan ekspansi usaha menjadi terbatas bahkan sangat kecil karena perusahaan tidak mampu mendanai pertumbuhannya (Prakasa, 2020). Oleh karena itu, dengan mengetahui keadaan biaya, volume penjualan, dan harga jual serta laba Pabrik Tahu UD Pink Jaya dapat memiliki strategi pemasaran dan perencanaan laba yang lebih baik untuk memasarkan produknya, untuk mencapai hasil penjualan yang tinggi, dan mampu untuk meningkatkan potensi ekspansi usaha. Sedangkan kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dengan perhitungan *break even point*, *margin of safety*, *margin contribution*, dan perencanaan laba maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

Tabel 6.

Perbandingan Data Unit Terjual Berdasarkan Hitungan Pabrik dan Perhitungan BEP Unit, serta Volume Penjualan jika Laba 20%.

Data yang diperoleh	Tahun			
	2021	2022	2023	2024
Unit terjual (papan tahu)	37.680	34.320	36.960	42.480
BEP unit (papan tahu)	9.181	13.078	15.547	14.092
Volume penjualan (laba 20%)	30.650	33.475	37.145	39.522

Sumber : Diolah Peneliti Tahun 2025

Berdasarkan Tabel 6 yang menyajikan data unit terjual, BEP unit, dan volume penjualan dengan target laba 20% pada UD. Pink Jaya selama periode tahun 2021 hingga 2024, dapat dijelaskan bahwa secara umum perusahaan mampu menjual produknya di atas titik impas (*break even point*) dengan *margin of safety* dan *margin contribution* yang cukup baik sehingga menandakan bahwa kegiatan operasional tidak mengalami kerugian. Namun pada tahun 2023, meskipun penjualan naik menjadi 36.960 unit dan BEP meningkat menjadi 15.547 unit.

Namun, volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai laba 20% adalah 37.145 unit, sedangkan realisasi penjualan tidak mencapai target laba karena hanya sebesar 36.960 unit terjual yang berarti bahwa perusahaan gagal memenuhi target laba tersebut meskipun tidak merugi secara operasional. Keadaan ini menunjukkan bahwa pada tahun tersebut efisiensi usaha menurun dan strategi penetapan harga atau pengendalian biaya kurang optimal serta ekspansi usaha yang sulit karena pabrik tahu tidak memprioritaskan pertumbuhan usaha.

Jadi secara keseluruhan, data menunjukkan bahwa meskipun UD. Pink Jaya mampu menjaga volume penjualan di atas BEP, pencapaian laba belum konsisten, khususnya pada tahun 2023. Hal ini menunjukkan bahwa perencanaan keuangan dan strategi penetapan harga belum dilakukan secara optimal dan konsisten setiap tahun serta mendukung konsep bahwa perencanaan laba dan efisiensi operasional perlu diperkuat. Oleh karena itu, perusahaan dalam hal ini Pabrik Tahu UD. Pink Jaya perlu menggunakan metode analisis seperti *break even point*, *margin of safety*, *margin contribution* secara rutin dan sistematis agar dapat memastikan

keberlanjutan atau ekspansi usaha yang lebih besar dan perencanaan serta pencapaian laba yang lebih stabil bahkan optimal.

Apabila target laba yang diinginkan yaitu 20% dari hasil penjualan tahun sebelumnya yaitu 2024 dan estimasi kenaikan biaya untuk tahun 2025 dari total biaya produksi yaitu biaya tetap tidak berubah karena tenaga kerja tetap sama jumlahnya sedangkan biaya variabel berdasarkan biaya produksi bulan Januari tahun 2025 yaitu karena adanya kenaikan pada biaya bahan baku yaitu kedelai sebesar Rp7.000 menjadi Rp607.000 per 50 kg dan biaya bahan penolong. Kemudian target volume penjualan yang diperkirakan yaitu 40.000 dan sesuai dengan laba yang direncanakan maka perhitungannya sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Penjualan per unit (papan)} &= \frac{\text{Biaya tetap+laba yang direncanakan}}{\text{Harga jual per unit-Biaya variabel per unit}} \\ &= \frac{\text{Rp}284.200.000+\text{Rp}509.760.000}{\text{Rp}60.000-\text{Rp}42.314} = 48.892 \text{ papan}\end{aligned}$$

Untuk mendapatkan laba sebesar 20% (Rp509.760.000) dari hasil penjualan, maka pabrik tahu UD. Pink Jaya harus mampu menjual sebanyak 48.892 papan tahu pada tahun 2025.

5. KESIMPULAN

Hasil penelitian ini menunjukkan keadaan biaya produksi yang mengalami peningkatan setiap tahunnya karena elemen-elemen biaya produksi yang terus mengalami peningkatan sama seperti volume penjualannya. Hasil perhitungan BEP dalam rupiah pada tahun 2021 sebesar Rp550.811.974 sedangkan dalam unit sebesar 9.181 papan, BEP dalam rupiah pada tahun 2022 sebesar Rp732.030.841 sedangkan dalam unit sebesar 13.078 papan, dan BEP dalam rupiah pada tahun 2023 sebesar Rp929.824.896 sedangkan dalam unit sebesar 15.497 papan, dan tahun 2024 BEP dalam rupiah sebesar Rp845.497.818 sedangkan dalam unit sebesar 14.092. Hal ini berarti pada titik tersebut perusahaan tidak mendapat untung maupun rugi sehingga pabrik tahu harus menghasilkan produk diatas titik impas tersebut agar mendapatkan keuntungan.

Kemudian perhitungan *contribution margin* dan *margin of safety* pada Pabrik Tahu UD. Pink Jaya diperoleh informasi bahwa pabrik tahu mampu mencapai laba yang cukup baik dan tidak memperoleh kerugian dikarenakan mampu menghasilkan laba yang bisa menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Jika dilihat dari ramalan laba dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2021-2025 Pabrik Tahu UD. Pink Jaya dapat terus mengalami kenaikan laba dan mengoptimalkan laba melalui analisis titik impas atau *break even point*.

Jadi, Pabrik Tahu UD. Pink Jaya berhasil menjaga penjualan di atas titik impas selama 2021–2024, namun belum konsisten dan optimal dalam mencapai target laba, khususnya pada 2023 saat realisasi penjualan di bawah ambang laba 20%. Hal ini menunjukkan perlunya peningkatan efisiensi operasional, perencanaan keuangan termasuk laba dan strategi penetapan harga jual. Oleh karena itu, penerapan perencanaan keuangan melalui analisis *Break Even Point* (BEP), *margin of safety*, dan *margin contribution* penting sebagai alat pengambilan keputusan strategis agar tidak hanya mampu menghindari kerugian, tetapi juga meningkatkan stabilitas, mendukung perencanaan laba yang lebih stabil dan mendorong ekspansi atau pertumbuhan usaha yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, N., & Subari, S. (2020). Pendapatan dan nilai tambah pengolahan ubi jalar ungu di UD Ganesha Kecamatan Pacet Kabupaten Mojokerto. *Agriscience*, 1(2), 429–447. <https://doi.org/10.21107/agriscience.v1i2.8124>
- Atkinson, A. A., Kaplan, R. S., Matsumura, E. M., & Young, S. M. (2012). *Akuntansi manajemen* (Edisi ke-5, Jilid 2).
- Barlian, R. S., & Sundjaja, R. (2003). *Manajemen keuangan* (Edisi ke-5, Cetakan ke-2). Literata Lintas Media.
- Belmo, K., & Neno, M. S. (2020). Analisis biaya-volume-laba sebagai alat perencanaan laba pada Pabrik Tahu Pink Jaya – Oebufu, Kupang. *Journal of Management: Small and Medium Enterprises (SMEs)*, 13(3), 285–298. <https://doi.org/10.35508/jom.v13i3.3308>
- 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), 83–102. <https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25>
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2000). *Akuntansi manajemen* (Edisi ke-3). AK Group.
- Gunawan, A. (2023). Hubungan persediaan dengan penjualan pada laporan keuangan Koperasi Bukit Muria Jaya tahun 2021–2022. *Jurnal PBM: Pengembangan Bisnis dan Manajemen*, 23(43), 95–109.
- Hery. (2015). *Analisis kinerja manajemen*. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Kasmir. (2016). *Pengantar manajemen keuangan* (Edisi ke-2). Prenada Media Group.
- Kedah, H. G. F., Kellen, P. B., & Tefa, S. G. (2024). Analisis harga pokok produksi dengan pendekatan full costing untuk penentuan harga jual pada Pabrik Tahu Pink Jaya. *Jurnal* 3(4).

- Mufidah, A. N., Sari, D. S., Afilyana, N., Julianti, S., & Wina, W. (2023). Analisis Break Even Point (BEP) usaha produksi tahu (Studi kasus Pabrik Tahu di Jalan Adi Sucipto Gang Sepakat Laut). *Andromeda*, 1(2), 75–80. <https://doi.org/10.24260/andromeda.v1i2.2357>
- Prakasa, A. G. (2020). Analisis pengaruh growth terhadap profit pada perusahaan manufaktur terbuka di Indonesia: Analisis model panel data dinamis. *Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan*, 2(3), 53–66. <https://doi.org/10.14710/jdep.2.3.53-66>
- Riau, U. M. (2019). Analysis of cost behavior against fixed costs: Analisis perilaku biaya terhadap biaya tetap. *Research in Accounting Journal*, 1(2), 247–253.
- Rizali, M. (2024). Analisis Break Even Point dan perencanaan laba pada Tahu Sumedang Renyah di Landasan Ulin Kecamatan Liang Anggang Kota Banjarbaru. *Jurnal*, 3, 1–9.
- Rumbel Galingging, M. D. (2021). Artikel 2 Sticker.
- Rusmayanti, S. (2021). Break Even Point sebagai alat perencanaan laba pada Jus Jagung Enak. *Jurnal AKRAB JUARA*, 6(2), 182–195.
- Sains, I., & Pardede, T. D. (2014). Analisis pengaruh Break Even Point sebagai alat perencanaan laba pada PT Karya Plasindo. *Jurnal Sains dan Teknologi ISTP*, 15(2), 222–232. <https://doi.org/10.59637/jsti.v15i2.96>
- Siburian, S., & Sipayung, A. (2021). Pengaruh modal kerja terhadap laba bersih pada PT Perkebunan Nusantara IV Medan. *Jurnal Global Manajemen*, 10(2), 227. <https://doi.org/10.46930/global.v10i2.1844>
- Sitanggang, A. (2023). Analisis biaya-volume dan laba sebagai alat perencanaan laba. *Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan*, 9(2), 217–227. <https://doi.org/10.54367/jrak.v9i2.2980>
- Subramanyam, K. R., Wild, J. J., & John, J. (2010). Analisis laporan keuangan (Buku 1, Edisi ke-10). Salemba Empat.
- Sumiyati, S. P., & Nafi'ah, M. M. Y. (2021). Akuntansi keuangan SMK/MAK kelas XI. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Swastha, B., & Irawan, D. H. (2003). Manajemen pemasaran modern (Edisi ke-2). Liberty.
- Tyas, Y. I. W. (2020). Analisis rasio keuangan untuk menilai kinerja keuangan pada Elzatta Probolinggo. *Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 8(1), 28–39.
- Wibowo, H., Hasibuan, M., Munawir, S., Indriantoro, N., Sundjaja, R. S., & Wojowasito, S. (2010).
- William, C. K., & Milton, F. U. (2009). Akuntansi biaya (Buku I, Edisi ke-14). Salemba Empat.