



## Analisis Struktur Biaya Dan *Break Even Point* Pada UMKM Salero Basamo

Rika Surianto Zalukhu<sup>1\*</sup>, Rapat Piter Sony Hutauruk<sup>2</sup>, Daniel Collyn<sup>3</sup>,  
Yenni Mariani Sinurat<sup>4</sup>, Murbanto Sinaga<sup>5</sup>

<sup>1-4</sup> Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bina Karya, Indonesia

<sup>5</sup> Universitas Sumatera Utara, Indonesia

\*[rikasuriantozalukhu@gmail.com](mailto:rikasuriantozalukhu@gmail.com)<sup>1</sup>, [piter.pospos@gmail.com](mailto:piter.pospos@gmail.com)<sup>2</sup>, [daniel.collyn@stie-binakarya.ac.id](mailto:daniel.collyn@stie-binakarya.ac.id)<sup>3</sup>, [sinuratyenni0990@gmail.com](mailto:sinuratyenni0990@gmail.com)<sup>4</sup>, [sinagamurbanto@gmail.com](mailto:sinagamurbanto@gmail.com)<sup>5</sup>

Korespondensi penulis: [rikasuriantozalukhu@gmail.com](mailto:rikasuriantozalukhu@gmail.com)

**Abstract.** Most micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs) have a limited understanding of sound business budget planning, which often leads to insufficiently prepared budget plans. However, effective budget planning can be achieved if MSMEs understand their cost structure and the break-even point of their business operations. Therefore, this study aims to analyze the cost structure and break-even point of Salero Basamo, an MSME located in Tebing Tinggi. The research adopts a qualitative descriptive approach, with data collection through interviews and observations, focusing on both production and non-production data. This data was then analyzed using cost structure analysis and break-even point analysis. The results indicate that Salero Basamo's cost structure is dominated by variable costs, accounting for 95.30% compared to 4.70% fixed costs. Furthermore, Salero Basamo reaches its break-even point when sales volume reaches 1,949 portions or sales revenue amounts to IDR 53,591,138. These findings have implications for the preparation of Salero Basamo's sales budget plan. To ensure profitability, Salero Basamo must set sales targets above 1,949 portions and revenue above IDR 53,591,138 in their budget plan. This study highlights that break-even point analysis can be a valuable tool for effective profit planning.

**Keywords:** Cost structure, Break-even point, Variable costs, Fixed costs.

**Abstrak.** Sebagian besar pelaku UMKM memiliki pemahaman yang terbatas akan perencanaan anggaran usaha yang baik, sehingga menyebabkan mereka tidak memiliki rencana anggaran yang matang. Padahal, perencanaan anggaran yang baik dapat dilakukan jika pelaku UMKM mengetahui struktur biaya dan titik impas atau *break even point* usaha yang mereka kelola. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis struktur biaya dan *break even point* pada UMKM Salero Basamo. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian dilakukan pada Salero Basamo, sebuah UMKM yang terletak di kota Tebing Tinggi. Data penelitian yang digunakan berupa data produksi dan non produksi yang dikumpulkan melalui wawancara dan observasi. Data tersebut selanjutnya dianalisis menggunakan analisis struktur biaya dan analisis *Break-Even Point*. Hasil analisis menunjukkan bahwa struktur biaya Salero Basamo didominasi oleh biaya variabel yang mencapai 95,30% berbanding 4,70% kontribusi biaya tetap. Sementara itu, Salero Basamo mencapai titik impas jika volume penjualan mereka telah mencapai 1.949 porsi atau nilai penjualan telah menyentuh angka Rp. 53.591.138. Hasil penelitian ini berimplikasi pada penyusunan rencana anggaran penjualan Salero Basamo. Salero Basamo harus menyusun target penjualan di atas 1.949 porsi dan nilai penjualan diatas Rp. 53.591.138 dalam rencana anggaran mereka untuk memastikan perusahaan menghasilkan laba. Penelitian ini menegaskan bahwa analisis *break even point* dapat digunakan sebagai alat untuk merencanakan laba dengan baik..

**Kata kunci:** Struktur biaya, *Break even point*, Biaya variabel, Biaya tetap

### 1. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar penting perekonomian Indonesia. Perannya sangat besar dalam memastikan perekonomian Indonesia tetap stabil dan bangkit kembali disaat guncangan ekonomi melanda. Berbagai peristiwa telah menguji eksistensi UMKM sebagai pilar penting perekonomian nasional. Peristiwa krisis

1997-1998 membuktikan peran UMKM sebagai penyelamat perekonomian Indonesia kala itu (Komara et al., 2020). Begitu pula saat krisis akibat pandemi Covid-19, UMKM memainkan peran strategis dalam mendukung pemulihan ekonomi nasional pasca dampak pandemi tersebut (Kasnelly & Luthfi, 2021; Lubis, 2022). Bahkan, UMKM dipandang sebagai kunci dalam pemulihan ekonomi masyarakat pada masa pandemi Covid-19 dan setelahnya (Dwiputra & Barus, 2022). Kuatnya pengaruh UMKM dalam mendorong geliat perekonomian disebabkan oleh besarnya jumlah pelaku UMKM itu sendiri. UMKM digeluti oleh sebagian besar masyarakat Indonesia dan menjadi alternatif sumber penghasilan disaat lowongan pekerjaan formal masih terbatas.

Perkembangan UMKM sangat bergantung pada pengelolaan bisnis UMKM tersebut. Pengelolaan bisnis mencakup banyak aspek, baik dari sisi manajemen maupun keuangan. Namun sayangnya, bisnis UMKM sebagian besar masih dikelola secara tidak profesional (Maesaroh, 2020). Sebab, mayoritas pelaku UMKM adalah masyarakat kalangan menengah ke bawah. Pengetahuan mereka terbatas, terutama dari sisi pengelolaan keuangan secara profesional. Akibatnya, pengelolaan keuangan dalam bisnis UMKM dilakukan secara manual atau ala kadarnya (Juariah et al., 2018).

Pengelolaan keuangan merupakan aspek yang sangat penting dalam suatu bisnis. Aspek keuangan berkaitan erat dengan ketersediaan sumber daya modal yang menentukan keberlanjutan usaha. Pengelolaan keuangan yang baik akan mendorong pertumbuhan dan perkembangan usaha, sebaliknya pengelolaan keuangan yang buruk akan menghambat perkembangan usaha atau bahkan mengancam keberlanjutan usaha. Pengelolaan keuangan memiliki empat indikator, yaitu perencanaan/penggunaan anggaran, pencatatan, pelaporan dan pengendalian (Kuswadi, 2005). Perencanaan dan penyusunan anggaran (*budgeting*) merupakan suatu aktivitas krusial dan rutin yang selalu dilakukan perusahaan (Fadlilah et al., 2022). Anggaran dipandang sebagai alat yang paling penting dalam perencanaan dan pengendalian perusahaan untuk mencapai tujuannya (Hakimah, 2021). Dalam perencanaan anggaran, manajemen akan menentukan besarnya target penjualan dan target laba berdasarkan berbagai pertimbangan dan struktur biaya usaha. Oleh karena itu, pengenalan struktur biaya sangat membantu manajemen dalam menentukan anggaran yang rasional. Bukan hanya itu, pengenalan struktur biaya usaha dapat membantu manajemen melakukan pengendalian biaya, sehingga UMKM mampu bertahan menghadapi krisis seperti saat pandemi Covid-19 (Widyayanti & Insiatiningsih, 2021).

Pelaku UMKM penting memahami struktur biaya usaha yang dikelolanya. Struktur biaya menunjukkan proporsi biaya tetap dan biaya variabel dari total biaya. Pengenalan terhadap

struktur biaya dapat membantu UMKM dalam merencanakan anggaran secara akurat, sebab mereka dapat memprediksi biaya yang akan muncul dan mengalokasikan sumber daya dengan lebih tepat. Jika proporsi biaya variabel mendominasi struktur biaya, maka manajemen harus waspada terhadap perubahan harga bahan baku, karena hal tersebut dapat mempengaruhi harga jual produk. Masalah ini terutama sering dialami oleh UMKM yang bergerak dalam industri makanan. Harga bahan baku dalam industri ini sangat dinamis, dapat berubah sewaktu-waktu karena inflasi. Sebaliknya, apabila struktur biaya didominasi oleh biaya tetap, maka perusahaan harus menjual lebih banyak produk untuk mencapai *Break-Even Point* (BEP) atau titik impas yang tinggi.

*Break-even point* sangat penting dianalisis. Analisis BEP dapat digunakan sebagai alat untuk merencanakan laba dengan baik (Pelu et al., 2021; Ponomban, 2013; Romanda et al., 2017). Analisis ini dapat menunjukkan jumlah unit produk yang harus terjual agar usaha mencapai titik impas. Selain itu, metode ini juga dapat menunjukkan nilai penjualan yang harus dicapai untuk mencapai titik impas. Informasi BEP dapat digunakan untuk menentukan target penjualan yang harus dicapai, sehingga perusahaan dapat menghasilkan laba. Target penjualan dan laba ini akan diproyeksikan ke dalam anggaran keuangan serta menjadi dasar penilaian kinerja usaha. Sayangnya, sebagian besar pelaku UMKM memiliki pemahaman yang terbatas akan perencanaan anggaran usaha yang baik, sehingga mereka tidak memiliki rencana anggaran yang matang (Shokoshoci & Trisyanto, 2023; Surya et al., 2023). Padahal UMKM memerlukan perencanaan keuangan yang baik untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan usahanya. Untuk itu, penelitian ini perlu dilakukan, dengan tujuan untuk menganalisis struktur biaya dan *break even point* pada UMKM Salero Basamo. Hasil penelitian ini diharapkan berkontribusi memberikan gambaran struktur biaya dan titik impas pada UMKM Salero Basamo, sehingga dapat digunakan sebagai dasar dalam penyusunan anggaran keuangan untuk periode mendatang. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberi keyakinan kepada UMKM akan pentingnya mengenal struktur biaya dalam usaha yang dijalankan, serta melakukan analisis BEP untuk penyusunan anggaran yang lebih baik.

## **2. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan pada UMKM Salero Basamo yang berada di kota Tebing Tinggi. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif merupakan jenis penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan dan memahami

fenomena atau keadaan tertentu secara mendalam dan detail, tanpa intervensi atau manipulasi variabel oleh peneliti. Penelitian ini akan menggambarkan struktur biaya dan titik impas pada UMKM Salero Basamo yang berbasis pada data yang telah dikumpulkan. Data tersebut berupa data biaya produksi dan non produksi Salero Basamo. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis struktur biaya dan analisis *Break Even Point* (BEP).

Adapun analisis struktur biaya dilakukan dengan menghitung proporsi biaya variabel (*variable cost*) dan biaya tetap (*fixed cost*) dari total biaya (*total cost*). Total biaya dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut:

$$TC = VC + FC \dots\dots\dots (1)$$

Keterangan:

TC = Total biaya (*Total Cost*)

VC = Biaya variabel (*Variable Cost*)

FC = Biaya tetap (*Fixed Cost*)

Analisis *Break Even Point* (BEP) dilakukan untuk mengetahui volume penjualan (jumlah unit) dan nilai penjualan (jumlah rupiah) yang harus dicapai agar usaha balik modal. BEP dapat dihitung menggunakan rumus berikut:

a. BEP dalam unit:

$$BEP \text{ dalam Unit} = \frac{FC}{MK} \dots\dots\dots (2)$$

Keterangan:

BEP dalam Unit = *Break Even Point* dalam unit

FC = Biaya tetap (*Fixed Cost*)

MK = Margin Kontribusi

b. BEP dalam rupiah:

$$BEP \text{ dalam rupiah} = \frac{FC}{RMK} \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan:

BEP dalam rupiah = *Break Even Point* dalam rupiah

FC = Biaya tetap (*Fixed Cost*)

RMK = Rasio Margin Kontribusi

Adapun margin kontribusi dan rasio margin kontribusi dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Margin Kontribusi} = \frac{\text{Harga Jual per Unit}}{\text{Biaya Variabel per Unit}} \dots\dots\dots (4)$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Harga Jual per Unit}} \dots\dots\dots (5)$$

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 1. Identifikasi Biaya Penuh (*Full Cost*) Pada Rumah Makan Salero Basamo

Salero Basamo adalah salah satu UMKM yang bergerak di industri kuliner di kota Tebing Tinggi. Usahanya dikemas dalam bentuk rumah makan. Salero Basamo menawarkan beragam menu makanan dengan menu utamanya adalah ayam bakar dan ikan nila goreng. Rata-rata harga jual makanan di rumah makan ini adalah sebesar Rp. 27.500 per porsi. Harga jual ini tentunya sudah dihitung secara matang dengan mempertimbangkan biaya penuh (*full cost*) dan persentase laba yang diinginkan. Biaya penuh di Salero Basamo terdiri dari biaya variabel (*variable cost*) dan biaya tetap (*fixed cost*). Biaya-biaya ini dapat berupa biaya produksi maupun non produksi. Identifikasi terhadap biaya penuh di Salero Basamo dapat dilakukan sebagai berikut:

##### a) Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan tingkat perubahan volume kegiatan atau aktivitas (Hariyani, 2018). Biaya variabel di Salero Basamo diklasifikasikan ke dalam tiga kelompok besar, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead. Menurut hasil wawancara peneliti dengan informan, Salero Basamo secara rata-rata memproduksi 50 porsi ayam bakar dan 50 porsi ikan nila goreng setiap harinya. Penelitian ini mengidentifikasi biaya variabel untuk memproduksi 100 porsi makanan di Salero Basamo.

##### Biaya Bahan Baku

Bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian besar dari barang jadi. Bahan baku menjadi komponen utama yang dibutuhkan untuk memproduksi barang jadi, sehingga peningkatan volume produksi sangat mempengaruhi peningkatan biaya bahan baku. Dalam memproduksi 50 porsi ayam bakar dan 50 porsi ikan nila goreng, Salero Basamo membutuhkan bahan baku utama, yaitu ayam, ikan nila dan beras. Selain itu, ada juga bahan baku tambahan, terdiri dari daun ubi, gori, cabe merah, garam, penyedap, minyak, cabe giling, bawang merah, bawang putih, kemiri, kunyit, lengkuas, santan dan jahe. Biaya yang dikeluarkan untuk pengadaan bahan baku tersebut disajikan dalam Tabel 1 berikut:

**Tabel 1. Biaya Bahan Baku Salero Basamo**

<b>Nama Bahan</b>	<b>Jumlah (Rp)</b>
<b>Biaya Bahan Baku Utama</b>	<b>766.500</b>
Ayam	264.000
Ikan nilai	300.000
Beras	202.500
<b>Biaya Bahan Baku Tambahan</b>	<b>288.300</b>
Daun ubi	45.000
Gori	64.000
Cabe merah	105.000
Garam	1.000
Penyedap	2.500
Minyak	28.000
Cabe giling	5.000
Bawang merah	2.500
Bawang putih	6.000
Kemiri	5.800
Kunyit	4.000
Lengkuas	1.500
Santan	10.000
Jahe	8.000
<b>Total</b>	<b>1.054.800</b>

Sumber: Salero Basamo (Data Diolah, 2024)

Tabel 1 menunjukkan bahwa total biaya bahan baku yang dikeluarkan Salero Basamo untuk memproduksi 50 porsi ayam bakar dan 50 porsi ikan nila goreng adalah sebesar Rp. 1.054.800. Bahan baku utama sebesar Rp. 766.500 jauh lebih tinggi dibanding bahan baku tambahan yang hanya sebesar 288.300.

### **Biaya Tenaga Kerja**

Salero Basamo mempekerjakan dua orang karyawan untuk membantu kegiatan produksi dan pemberian pelayanan kepada konsumen. Karyawan tersebut masing-masing dibayar dengan gaji sebesar Rp. 50.000 per hari. Oleh karena itu, total biaya tenaga kerja sebesar 100.000 per hari.

### **Biaya Lainnya**

Selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja, ada juga biaya lainnya yang tidak dapat dikategorikan ke dalam kedua jenis biaya tersebut. Biaya ini meliputi kotak nasi, plastik PE ¼, karet, tisu, tusuk gigi, gas dan Listrik. Biaya yang dikeluarkan untuk pengadaan bahan baku tersebut disajikan dalam Tabel 2 berikut:

**Tabel 2. Biaya Lainnya Salero Basamo**

<b>Nama Bahan</b>	<b>Jumlah (Rp)</b>
Kotak	200.000
Plastik PE 1/4	8.500
Karet	10.000
Tisu	12.000
Tusuk gigi	1.000
Gas	36.000
Listrik	16.667
<b>Total</b>	<b>284.167</b>

Sumber: Salero Basamo (Data Diolah, 2024)

Tabel 2 menunjukkan bahwa total biaya lainnya Salero Basamo sebesar Rp. 284.000. Biaya tertinggi dialokasikan untuk membeli kotak nasi, yaitu sebesar Rp. 200.000, sedangkan biaya terendah adalah biaya untuk pengadaan tusuk gigi, yaitu sebesar Rp. 1.000.

#### **b) Biaya Tetap (*Fixed Cost*)**

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap atau konstan yang tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai tingkat kegiatan tertentu (Hariyani, 2018). Biaya tetap Salero Basamo terdiri atas dua jenis, yaitu biaya sewa ruko dan biaya penyusutan peralatan. Biaya sewa ruko sebesar Rp. 25.000.000 per tahun, sedangkan biaya penyusutan peralatan sebesar Rp. 549.000. Dengan demikian, total biaya tetap Salero Basamo sebesar Rp. 25.549.000.

## **2. Analisis Struktur Biaya**

Salero Basamo tidak memiliki catatan keuangan lengkap mengenai biaya penuh dalam setahun. Berdasarkan uraian biaya penuh Salero Basamo untuk volume produksi 50 porsi ayam bakar dan 50 porsi ikan nila goreng, maka penelitian ini mencoba membuat proyeksi biaya penuh perusahaan tersebut dalam setahun (360 hari). Salero Basamo memiliki rata-rata produksi 100 porsi per harinya, maka jumlah rata-rata produksinya selama setahun sebanyak 36.000 porsi. Analisis struktur biaya dapat dilakukan sebagai berikut:

**Tabel 3. Analisis Struktur Biaya**

<b>Komponen Biaya</b>	<b>Jumlah Biaya Harian (Rp)</b>	<b>Jumlah Biaya Tahunan (Rp)</b>	<b>Persentase Terhadap Total Biaya (%)</b>
<b>Biaya Bahan Baku Utama</b>			
Ayam	264.000	95.040.000	17,48
Ikan nilai	300.000	108.000.000	19,87
Beras	202.500	72.900.000	13,41
<b>Biaya Bahan Baku Tambahan</b>			
Daun ubi	45.000	16.200.000	2,98
Gori	64.000	23.040.000	4,24
Cabe merah	105.000	37.800.000	6,95
Garam	1.000	360.000	0,07
Penyedap	2.500	900.000	0,17
Minyak	28.000	10.080.000	1,85
Cabe giling	5.000	1.800.000	0,33
Bawang merah	2.500	900.000	0,17
Bawang putih	6.000	2.160.000	0,40
Kemiri	5.800	2.088.000	0,38
Kunyit	4.000	1.440.000	0,26
Lengkuas	1.500	540.000	0,10
Santan	10.000	3.600.000	0,66
Jahe	8.000	2.880.000	0,53
<b>Biaya Tenaga Kerja</b>			
Karyawan	100.000	36.000.000	6,62
<b>Biaya Lainnya</b>			
Kotak	200.000	72.000.000	13,25
Plastik PE 1/4	8.500	3.060.000	0,56
Karet	10.000	3.600.000	0,66
Tisu	12.000	4.320.000	0,79
Tusuk gigi	1.000	360.000	0,07
Gas	36.000	12.960.000	2,38
Listrik	16.667	6.000.120	1,10
<b>Total Biaya Variabel (VC)</b>	<b>1.438.967</b>	<b>518.028.120</b>	<b>95,30</b>
<b>Biaya Tetap</b>			
Biaya sewa ruko	25.000.000	25.000.000	4,60
Biaya penyusutan peralatan	549.000	549.000	0,10
<b>Total Biaya Tetap (FC)</b>	<b>25.549.000</b>	<b>25.549.000</b>	<b>4,70</b>
<b>Total Cost (TC)</b>	<b>26.987.967</b>	<b>543.577.120</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Data Diolah (2024)

Tabel 3 menunjukkan bahwa struktur biaya Salero Basamo didominasi oleh biaya variabel. Kontribusi biaya variabel mencapai 95,30% atau Rp. 518.028.120 berbanding 4,70% atau Rp. 25.549.000 kontribusi biaya tetap. Sementara itu, total biaya penuh Salero Basamo selama setahun mencapai Rp. 543.577.967. Biaya bahan baku utama merupakan biaya tertinggi



diantara biaya-biaya lain yang tergolong ke dalam kelompok biaya variabel. Kontribusi biaya bahan baku ikan nila mencapai 19,87% dan merupakan biaya dengan kontribusi tertinggi diantara seluruh biaya yang ada. Selanjutnya, biaya bahan baku ayam memiliki kontribusi 17,48% dari total biaya. Biaya bahan baku beras memiliki kontribusi sebesar 13,42% dari total biaya. Biaya pengadaan kotak yang tergolong ke dalam kelompok biaya lainnya juga tergolong memiliki kontribusi tinggi, yaitu sebesar 13,25%. Sementara itu, biaya tenaga kerja berkontribusi sebesar 6,62% dari total biaya. Pada kelompok biaya tetap, biaya sewa ruko merupakan biaya dengan kontribusi tertinggi, yaitu sebesar 4,60%. Biaya penyusutan peralatan hanya berkontribusi sebesar 0,10%.

Temuan bahwa 95,3% dari struktur biaya UMKM Salero Basamo didominasi oleh biaya variabel menunjukkan bahwa sebagian besar pengeluaran usaha ini bersifat fleksibel dan terkait langsung dengan aktivitas operasional harian. Karena mayoritas biaya adalah biaya variabel, Salero Basamo memiliki kemampuan untuk menyesuaikan biaya operasionalnya sesuai dengan fluktuasi permintaan. Misalnya, jika permintaan menurun, manajemen dapat mengurangi pembelian bahan baku dan mengatur ulang jam kerja karyawan untuk menekan biaya. Namun, dominasi biaya variabel juga berarti bahwa Salero Basamo harus berhati-hati dalam mengelola margin keuntungan. Kenaikan harga bahan baku atau perubahan lain dalam biaya variabel dapat berdampak signifikan pada profitabilitas mereka.

Selain itu, karena biaya tetap hanya menyumbang sekitar 4,7% dari total biaya, beban biaya yang tidak tergantung pada volume penjualan seperti sewa bangunan dan biaya penyusutan relatif rendah. Ini bisa menjadi keuntungan bagi Salero Basamo dalam menjaga stabilitas keuangan, terutama selama periode penurunan penjualan, karena beban biaya tetap yang harus mereka tanggung lebih kecil dibandingkan dengan biaya variabel.

### **3. Analisis Break Even Point (BEP)**

Analisis BEP dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui titik impas dari sisi volume penjualan (jumlah unit) dan nilai penjualan (jumlah rupiah). Titik impas merupakan capaian penjualan dimana perusahaan tidak menghasilkan untung dan juga tidak mengalami kerugian. Dalam analisis BEP, terdapat tiga elemen utama yang harus diketahui, yaitu harga jual per unit, total biaya tetap, dan biaya variabel per unit. Secara rata-rata, harga jual makanan di rumah makan Salero Basamo adalah sebesar Rp. 27.500 per porsi. Total biaya tetap diketahui sebesar Rp. 25.549.000. Sedangkan total biaya variabel untuk produksi 100 porsi makanan sebesar Rp. 1.438.967, sehingga biaya variabel per porsi adalah sebesar Rp. 14.390. Berdasarkan data tersebut, analisis BEP dapat dilakukan sebagai berikut:

**Tabel 4. Ringkasan Hasil Analisis Break Even Point**

<b>Uraian</b>	<b>Jumlah per Unit (Rp)</b>	<b>Rasio</b>
Harga jual	27.500	
Biaya variabel	14.390	0,52
Margin kontribusi	13.110	0,48
Biaya tetap	25.549.000	
<b>BEP dalam unit</b>		<b>1.949</b>
<b>BEP dalam rupiah</b>		<b>53.591.138</b>

Sumber: Data Diolah (2024)

Tabel 4 menunjukkan bahwa BEP dalam unit Salero Basamo adalah sebesar 1.949 porsi, sedangkan BEP dalam rupiah sebesar Rp. 53.591.138. Artinya, Salero Basamo mencapai titik impas jika volume penjualan mereka mencapai 1.949 porsi atau nilai penjualan mereka telah menyentuh angka Rp. 53.591.138. Apabila penjualan mereka masih berada dibawah titik impas, maka Salero Basamo akan mengalami kerugian, sebaliknya jika penjualan mereka, baik dari sisi unit maupun nilai penjualan telah melampau nilai titik impas, maka Salero Basamo akan menghasilkan laba. Untuk itu, Salero Basamo harus menyusun target penjualan di atas 1.949 porsi dan nilai penjualan diatas Rp. 53.591.138 dalam rencana anggaran mereka. Target ini harus bisa dicapai untuk memastikan perusahaan terhindar dari kerugian.

#### **4. KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa struktur biaya Salero Basamo didominasi oleh biaya variabel yang mencapai 95,30% berbanding 4,70% kontribusi biaya tetap. Sementara itu, Salero Basamo mencapai titik impas jika volume penjualan mereka telah mencapai 1.949 porsi atau nilai penjualan telah menyentuh angka Rp. 53.591.138. Hasil penelitian ini berimplikasi pada penyusunan rencana anggaran penjualan Salero Basamo. Salero Basamo harus menyusun target penjualan di atas 1.949 porsi dan nilai penjualan diatas Rp. 53.591.138 dalam rencana anggaran mereka untuk memastikan perusahaan menghasilkan laba. Penelitian ini menegaskan bahwa analisis *break even point* dapat digunakan sebagai alat untuk merencanakan laba dengan baik.

#### **DAFTAR REFERENSI**

Dwiputra, R., & Barus, L. S. (2022). Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Pemulihan Ekonomi Masyarakat Pasca Pandemi Covid-19 di Kawasan Kampung Tangguh Pluit-Penjarangan. *Jurnal Pembangunan Wilayah Dan Kota*, 18(1), 26–34. <https://doi.org/10.14710/pwk.v18i1.35033>

- Fadlilah, A. H., Ramadhany, A. A., & Richmayati, M. (2022). *Pengenalan Anggaran*. Yayasan Cendekia Mulia Mandiri.
- Hakimah, H. (2021). Analisis Peranan Anggaran Sebagai Alat Perencanaan Dan Pengendalian Biaya Proyek Pada CV. Anugerah Jaya Surabaya. *Jurnal Sustainable*, 01(1), 84–103. <http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/sustainable/index>
- Hariyani, D. S. (2018). *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. Aditya Media Publishing.
- Juariah, R., Azis, A. M., & Dialysa, F. (2018). Pelatihan Manajemen Keuangan dan Tata Letak Pengolahan Bakso Citamiang pada UMKM Bakso di Kecamatan Cibeunying Kidul Kota Bandung. *Jurnal Dharma Bhakti Ekuitas*, 03(01), 260–265.
- Kasnelly, S., & Luthfi, A. (2021). Peranan Pemberdayaan UMKM dalam Pemulihan Sosial Ekonomi Nasional. *SEMBADHA 2021*, 02, 351–355.
- Komara, B. D., Setiawan, H. C. B., & Kurniawan, A. (2020). Jalan Terjal UMKM dan Pedagang Kecil Bertahan di Tengah Pandemi Covid-19 dan Ancaman Krisis Ekonomi Global. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(3), 342–359.
- Kuswadi. (2005). *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*. PT. Alex Media Komputindo.
- Lubis, D. S. W. (2022). Strategi Pemulihan Ekonomi UMKM Pasca Pandemi Covid-19 Melalui Peningkatan Kualitas SDM. *Seminar Nasional Sosial Humaniora & Teknologi*, 665–675.
- Maesaroh, S. S. (2020). Upaya Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kota Tasikmalaya melalui Pemanfaatan System Informasi Geografis (SIG). *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 11(1), 61–73.
- Pelu, F. I., Pangemanan, S. S., & Tirayoh, V. Z. (2021). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Telesindo Shop Manado. *554 Jurnal EMBA*, 9(3), 554–564.
- Ponomban, C. P. (2013). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Cocoprime. *Jurnal EMBA*, 1(4), 1250–1261.
- Romanda, C., Studi, P., Stie, A., & Sekayu, R. (2017). Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Hotel (Studi Kasus Hotel Ranggonang Sekayu). In *Jurnal Riset Akuntansi dan Manajemen* (Vol. 6, Issue 1).
- Shokoshoci, N., & Trisyanto, A. (2023). Sosialisasi Rencana Anggaran Biaya Pada UMKM Gadungku di Desa Tegallega. *Konferensi Nasional Penelitian dan Pengabdian (KNPP) Ke-3 Universitas Buana Perjuangan Karawang*, 2559–2566.
- Surya, A., Yunindra, A. E., Sari, M., Deffi, S. W. P., Salwa, S., & Umami, A. R. (2023). Pelatihan Menyusun Anggaran Untuk UMKM Di Desa Pahawang. *Insani Mandiri: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 7–14. <https://ejournal.stikestrimandirisakti.ac.id/index.php/insanmandiri>
- Widyayanti, E. R., & Insiatiningsih, I. (2021). Penerapan Strategi Business Model Canvas (BMC) Dalam Upaya Bertahan Hidup UMKM Dimasa Pandemi Covid-19 Di Daerah Istimewa Yogyakarta. *Seminar Nasional STIE Wiya Wiwaha*, 277–297.