

## Analisis Manajemen Menggunakan Metode Break Even Point (BEP) pada Usaha Soto Jaten

Hafidz Ridho Hidayat\*<sup>1</sup>, Rifa Yassar Shafa<sup>2</sup>, Steven Ray Sudiasa<sup>3</sup>, Rudi Susanto<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Prodi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer Universitas Duta Bangsa Surakarta

<sup>2</sup>Prodi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer Universitas Duta Bangsa Surakarta

<sup>3</sup>Prodi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer Universitas Duta Bangsa Surakarta

<sup>4</sup>Prodi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer Universitas Duta Bangsa Surakarta

<sup>1</sup>[230101108@mhs.udb.ac.id](mailto:230101108@mhs.udb.ac.id), <sup>2</sup>[230101111@mhs.udb.ac.id](mailto:230101111@mhs.udb.ac.id), <sup>3</sup>[230101071@mhs.udb.ac.id](mailto:230101071@mhs.udb.ac.id)

<sup>4</sup>[rudi\\_susanto@udb.ac.id](mailto:rudi_susanto@udb.ac.id)

### INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha Soto Jaten dengan menggunakan pendekatan kuantitatif melalui analisis Break Even Point (BEP). Metode kuantitatif ini melibatkan perhitungan biaya tetap, biaya variabel, dan penjualan untuk menentukan titik impas. Sebagai contoh, jika biaya tetap usaha sebesar Rp30.000.000 selama satu bulan, biaya variabel per unit masing-masing sebesar Rp3.500 dan Rp.5000, dan harga jual per unit sebesar Rp7.000 dan Rp.9000, maka titik impas dapat dihitung menggunakan rumus  $BEP = \text{Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel})$ , yang menghasilkan BEP sebanyak 2.667 unit. Analisis ini memberikan gambaran jumlah penjualan minimal yang diperlukan untuk mencapai keuntungan serta membantu dalam pengambilan keputusan strategis usaha.

Kata kunci: Break Even Point, Kuantitatif, Analisis, Soto Jaten

### ABSTRACT

This study aims to analyze the feasibility of Soto Jaten business using a quantitative approach through Break Even Point (BEP) analysis. This quantitative method involves calculating fixed costs, variable costs, and sales to determine the break-even point. For example, if the fixed cost of the business is IDR 10,000,000, the variable cost per unit is IDR 5,000, and the selling price per unit is IDR 10,000, then the break-even point can be calculated using the formula  $BEP = \text{Fixed Cost} / (\text{Selling Price} - \text{Variable Cost})$ , which results in a BEP of 2,000 units. This analysis provides an overview of the minimum sales volume needed to achieve profit and helps in making strategic business decisions.

Keywords: Break Even Point, Quantitative, Analysis, Soto Jaten

### 1. PENDAHULUAN

Break Even Point (BEP) adalah kondisi di mana pendapatan yang diperoleh dari penjualan sama dengan total biaya produksi. Pada titik ini, sebuah usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian, yang sering disebut sebagai "balik modal". BEP menunjukkan jumlah minimum penjualan yang harus dicapai agar semua pengeluaran produksi dapat tertutupi. Ketika berada di posisi ini, laba yang diperoleh adalah nol, artinya usaha tersebut belum menghasilkan keuntungan, tetapi juga tidak mengalami

kerugian. Dengan memahami BEP, pemilik usaha dapat merencanakan strategi penjualan dan pengelolaan biaya untuk mencapai profitabilitas yang diinginkan (Ilie, R. S., & Pramuditha, C. A., 2023).

Rumah Makan Soto Jaten merupakan salah satu usaha kuliner yang cukup dikenal di daerahnya. Namun, hingga saat ini, belum ada analisis *Break Even Point* (BEP) yang dilakukan untuk menilai kinerja keuangan restoran tersebut. Tanpa perhitungan BEP, manajemen sulit dalam menentukan titik impas dan memahami berapa banyak porsi soto yang harus dijual untuk menutupi biaya tetap dan variabel (Suhardi, A. R., & Lestari, P., 2019). Oleh karena itu, penting untuk melakukan analisis ini agar Rumah Makan Soto Jaten dapat merencanakan strategi bisnis yang lebih efektif dan meningkatkan profitabilitasnya (Wahyuni, R., 2022).

Untuk meningkatkan kinerja keuangan Rumah Makan Soto Jaten, pentingnya untuk segera melakukan analisis *Break Even Point* (BEP) guna menentukan titik impas yang diperlukan untuk menutupi biaya tetap dan variabel. Dengan menghitung BEP, manajemen dapat mengetahui jumlah porsi soto yang harus dijual agar tidak mengalami kerugian.(Nisa, U. K., 2023). Sehingga dapat merencanakan strategi bisnis yang lebih efektif. Selain itu, hasil analisis ini akan membantu dalam penetapan harga jual yang kompetitif dan perencanaan target penjualan dalam strategi pemasaran( Ghina, A., 2024). Melalui langkah-langkah ini, Rumah Makan Soto Jaten dapat meningkatkan profitabilitas dan keberlanjutan usahanya.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha Soto Jaten dengan menggunakan pendekatan *Break Even Point* (BEP). Melalui analisis ini, diharapkan dapat diketahui titik impas yang diperlukan untuk menutupi biaya tetap dan variabel, serta berapa banyak porsi soto yang perlu dijual untuk mencapai kondisi tersebut. Temuan ini sangat penting bagi manajemen dalam merumuskan strategi operasional yang lebih efektif, menetapkan harga jual yang kompetitif, dan merencanakan target penjualan (Nurwidia, L., 2025). Dengan langkah-langkah ini, Rumah Makan Soto Jaten dapat meningkatkan profitabilitas dan keberlanjutan usahanya di tengah persaingan yang semakin ketat.

## 2. METODOLOGI

Tahapan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Break Even Point* (BEP).

### 2.1. Identifikasi Variabel

Variabel merupakan salah satu tahapan yang penting karena hanya dengan mengenal variabel yang sedang diteliti seorang peneliti dapat memahami hubungan dan makna variabel-variabel yang sedang diteliti.

Biaya tetap Rumah Makan Soto Jaten terdiri dari gaji lima karyawan yang mencapai Rp 10.000.000 per bulan. Sementara itu, biaya variabel untuk porsi kecil adalah Rp 3.500 dan untuk porsi besar adalah Rp 5.000. Harga jual untuk porsi kecil ditetapkan sebesar Rp 7.000, sedangkan porsi besar dijual dengan harga Rp 9.000. Dengan asumsi rata-rata penjualan harian mencapai 200 mangkok, baik kecil maupun besar, dan dengan hari operasional sebanyak 30 hari per bulan, manajemen perlu melakukan analisis lebih lanjut untuk menentukan titik impas (*Break Even Point*) serta merencanakan strategi bisnis yang tepat untuk meningkatkan profitabilitas restoran. (Rahmawan, R. R., 2018).

### 2.2. Perhitungan BEP

Rumus BEP:  $BEP = FC / (SP - VC)$

- a) Fixed Cost (FC) / Biaya Tetap Ini adalah biaya yang tidak berubah, tidak peduli berapa banyak produk yang Anda jual  
Contoh: Total Fixed Cost Rp 30.000.000.
- b) Selling Price (SP) / Harga Jual Ini adalah harga yang Anda tetapkan untuk menjual setiap unit produk.  
Contoh: Jika Anda menjual satu produk seharga Rp 7.000 dan Rp 9.000, itu adalah harga jual per unit.
- c) Variable Cost (VC) / Biaya Variabel  
Biaya ini berubah tergantung pada jumlah produk yang diproduksi atau dijual  
Contoh:  
Biaya bahan baku: Rp 3.000 per unit  
Total Variable Cost: Rp 25.500.000 per bulan

### 2.3. Visualisasi

Data dianalisis secara grafis untuk menunjukkan hubungan antara pendapatan, biaya, dan titik BEP.

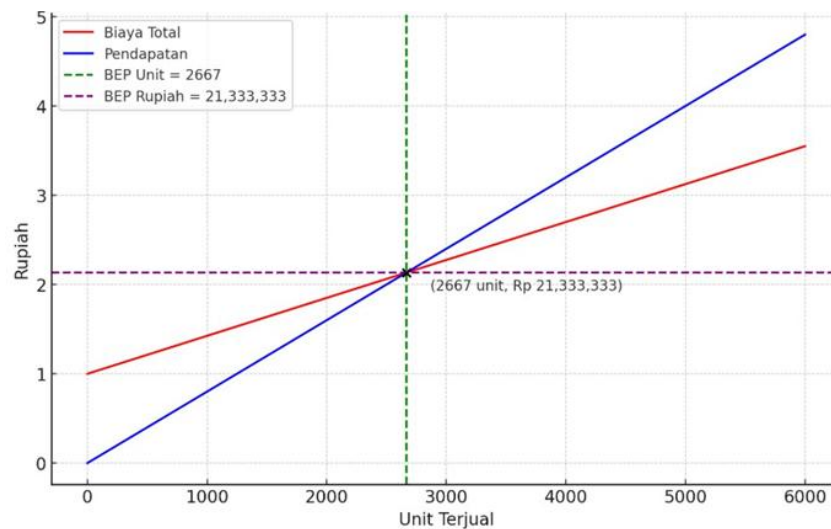
## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha Soto Jaten memerlukan penjualan sebesar 2.667 mangkok setiap bulan agar mencapai titik impas, di mana pendapatan yang dihasilkan sama dengan total biaya yang dikeluarkan. Berdasarkan analisis dan kontribusi margin per unit, Soto Kecil memberikan margin sebesar Rp 3.500 per mangkok, dan Soto Besar memberikan margin Rp 4.000 per mangkok. Dengan asumsi proporsi penjualan masing-masing jenis soto adalah 50:50, rata-rata margin dihitung sebesar Rp 3.750 per mangkok. Angka rata-rata keuntungan yang diperoleh di setiap mangkok soto setelah dikurangi biaya variabel.

Untuk mencapai titik impasnya, penjualan harus terbagi menjadi 1.334 mangkok Soto Kecil dan 1.333 mangkok Soto Besar. Harga jual rata-rata untuk kedua jenis soto adalah Rp 8.000 per mangkok, sehingga pendapatan minimal yang harus diperoleh untuk menutupi total biaya tetap usaha sebesar Rp 10.000.000 adalah Rp 21.333.000. Disisi lain, perusahaan harus mencapai kombinasi jumlah penjualan dan pendapatan tersebut agar tidak mengalami kerugian.

Grafik *Break Even Point* (BEP) yang dihasilkan memperlihatkan titik perpotongan antara garis pendapatan total dan garis biaya total, terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Garis pendapatan total meningkat seiring bertambahnya jumlah penjualan, sementara garis biaya total juga meningkat tetapi dengan kenaikan yang lebih lambat. Pada titik perpotongan inilah usaha berada dalam kondisi impas, yang di mana tidak ada keuntungan maupun kerugian.

Secara keseluruhan, analisis ini menunjukkan bahwa pentingnya menjaga keseimbangan antara volume penjualan, harga jual, dan efisiensi biaya. Dengan mengetahui jumlah minimum penjualan dan pendapatan yang harus dicapai, usaha dapat lebih fokus dalam merencanakan strategi pemasaran dan pengelolaan operasional agar meningkatkan efisiensi dan mencapai target keuntungan. (Fauzi, A., 2024).



**Gambar 1. Grafik *Break Even Point***

Pada bulan ini, total penjualan soto mencapai 6.000 unit, dengan masing-masing jenis soto terjual sebanyak 3.000 unit. Penjualan harian rata-rata mencapai 200 mangkok, yang dihitung berdasarkan 100-unit masing-masing jenis soto yang terjual setiap harinya selama 30 hari.

Pendapatan bulanan dihitung berdasarkan harga jual masing-masing jenis soto. Soto kecil yang terjual 3.000 unit dengan harga jual Rp 7.000 per unit menghasilkan pendapatan sebesar Rp 21.000.000, sementara soto besar yang terjual 3.000 unit dengan harga jual Rp 9.000 per unit menghasilkan pendapatan senilai Rp 27.000.000. Pendapatan bulanan dari kedua jenis soto total keseluruhan yaitu senilai Rp 48.000.000.

Biaya variabel bulanan dihitung berdasarkan biaya per unit untuk masing-masing jenis soto, untuk soto kecil mencapai Rp 3.500 per unit, sehingga total biaya variabel untuk soto kecil adalah Rp 10.500.000. Sedangkan biaya variabel soto besar sebesar Rp 5.000 per unit, yang menghasilkan total biaya variabel sebesar Rp 15.000.000. Dengan demikian, total biaya variabel bulanan adalah Rp 25.500.000.

Setelah menghitung biaya variabel, diperoleh kontribusi margin sebesar Rp 22.500.000, yang merupakan selisih antara total pendapatan dan total biaya variabel. Setelah itu, laba operasional dihitung dengan mengurangi biaya tetap yang sebesar Rp 10.000.000 dari kontribusi margin. Hasilnya, laba operasional yang diperoleh adalah Rp 12.500.000 per bulan.

#### 4. KESIMPULAN

Dengan rata-rata penjualan harian sebanyak 100 mangkok Soto Kecil dan 100 mangkok Soto Besar selama 30 hari operasional, Rumah Makan Soto Jaten tidak hanya berhasil mencapai titik impas (BEP), tetapi juga menghasilkan laba operasional sebesar Rp 12.500.000 dalam sebulan, setelah mencatat total pendapatan bulanan sebesar Rp 48.000.000 dan total biaya variabel sebesar Rp 25.500.000, yang menghasilkan kontribusi margin sebesar Rp 22.500.000.

#### 5. DAFTAR PUSTAKA

- Ilie, R. S., & Pramuditha, C. A. (2023, April). Studi Kelayakan Perencanaan Pendirian Bisnis Café & Restaurant dibawah tanah di Kota Palembang. In MDP Student Conference (Vol. 2, No. 2, pp. 451-458).
- Suhardi, A. R., & Lestari, P. (2019). Analisis Kesalahan Mahasiswa Manajemen Dalam Menyelesaikan Permasalahan Analisis Titik Impas. *Jurnal THEOREMS (The Original Research of Mathematics)*, 4(1).
- AJI, A. P., & Mustofa, M. (2023). Strategi Pemasaran Warung Siomay Beat Merah Ponorogo Dalam Meningkatkan Profitabilitas Perspektif Syariah Marketing Muhammad Syakir Sula. *J-ESA (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 6(1), 41-52.
- Nisa, U. K., Mursalina, M., & Bastomi, M. (2023). Analisis Cost Volume Profit dalam Mengoptimalkan Laba pada UMKM Cilox Tata Surya. *Manajemen, Bisnis dan Ekonomi*, 1(2), 82-91.
- Ghina, A., Anggraini, L. D., & Pebriani, R. A. (2024). Pengabdian masyarakat: membangun kemampuan penetapan harga produk makanan sesuai tren pasar dan target konsumen bagi UMKM. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 8(2), 1965-1974.
- Nurwidia, L., & Purwanti, P. (2025). Penerapan Akuntansi Manajemen Dalam Pengambilan Keputusan Bisnis. *Journal of Business Economics and Management* | E-ISSN: 3063-8968, 1(3), 291-295.
- Rahmawan, R. R. (2018). Pembukaan Cabang Baru Warung Soto Seger Mbok Giyem Dengan Pendekatan Marketing Mix.
- 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.
- Wahyuni, R., Kuswulandari, R., Riyanto, T. N. P., Mahendra, V. Y., & Susanto, R. (2022, January). Analisis Break Event Point (BEP) Usaha Industri Tahu di Desa Wirogunan Kecamatan Kartasura. In *Prosiding Seminar Nasional Hukum, Bisnis, Sains dan Teknologi* (Vol. 2, No. 1, pp. 10-10).
- Defa, A. S., Febrianisa, A. E., Maharani, T. P., Listiani, T., & Susanto, R. (2022, January). Analisis Break Even Point (BEP) Usaha Jati Furniture di Desa Sambirembe Kecamatan Kalijambe Kabupaten Sragen. In *Prosiding Seminar Nasional Hukum*,

*Bisnis, Sains dan Teknologi* (Vol. 2, No. 1, pp. 18-18).