

## Analisis *Break Even Point* (BEP) Pada UMKM Javadwipa\_Roastery Dan Kedai Kopi Di Masa Pandemi

**Dani Susanto**

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

**Nur Azizah**

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

**Ribangun Bamban Jakaria**

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Alamat: Jl. Mojopahit No.666 B, Sidowayah, Celep, Kec. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur 61215

Korespondensi penulis: [danisusanto78@gmail.com](mailto:danisusanto78@gmail.com)

**Abstract.** *The coffee business, especially during the pandemic, faces challenges in maintaining operations and ensuring profitability. This study focuses on Javadwipa\_roastery & Coffee Shop, exploring its Break Even Point (BEP) to assess financial sustainability. Through direct observation and interviews, data on fixed and variable costs were collected. Findings revealed monthly fixed costs of Rp. 1,000,000, and variable costs including raw materials, equipment, labor, and transportation, totaling Rp. 7,223,500. The BEP analysis for Cappuccino and Matcha Latte showed unit BEP at 468.33 and 200.71 respectively, with corresponding Rp. BEP at Rp. 3,275,058.28 and Rp. 3,008,565.31. Understanding BEP aids in strategic planning and decision-making, crucial for achieving optimal profitability in the coffee business.*

**Keywords:** *Break Even Point, Coffee business, Financial sustainability, Pandemic, Cost analysis.*

**Abstrak.** Usaha kopi, terutama selama pandemi, menghadapi tantangan dalam menjaga operasional dan memastikan profitabilitas. Studi ini berfokus pada Javadwipa\_roastery & Kedai Kopi, mengeksplorasi Titik Impas (BEP) untuk menilai keberlanjutan keuangan. Melalui observasi langsung dan wawancara, data tentang biaya tetap dan variabel dikumpulkan. Temuan mengungkapkan biaya tetap bulanan sebesar Rp. 1.000.000, dan biaya variabel termasuk bahan baku, peralatan, tenaga kerja, dan transportasi, total Rp. 7.223.500. Analisis BEP untuk Cappuccino dan Matcha Latte menunjukkan BEP unit masing-masing sebesar 468,33 dan 200,71, dengan BEP Rp. masing-masing sebesar Rp. 3.275.058,28 dan Rp. 3.008.565,31. Memahami BEP membantu dalam perencanaan strategis dan pengambilan keputusan, penting untuk mencapai profitabilitas optimal dalam bisnis kopi.

**Kata Kunci :** Titik Impas, Bisnis Kopi, Laporan Keberlanjutan, Pandemi, Analisis Biaya

### LATAR BELAKANG

Minuman kopi telah menjadi favorit bagi sebagian besar masyarakat dan diidentifikasi oleh kekuatan cita rasa pahit yang menarik bagi banyak individu. Seiring berlalunya waktu dan penyebaran kopi ke seluruh dunia dengan cepat, tradisi minum kopi ini yang mana sebelumnya berasal dari barat juga telah diadopsi oleh masyarakat yang ada di Indonesia. Dalam hal ini kedatangan dari kopi yang ada di Indonesia ini tentunya bisa dilihat dari awal tahun. 1696 selama terjadinya masa penjajahan dari pemerintah belanda, yang mana kopi tentunya dijadikan sebagai komoditas dalam perdagangan utama VOC. Pada dasarnya sebagai salah satu dari

tanaman yang tentunya bisa mudah untuk tumbuh dan bisa berkembang di Indonesia tentunya kopi bisa dijadikan sebagai fokus bagi penjajahan Belanda didalam sektor perkebunan. Kopi yang dijadikan sebagai minuman ini berasal dari biji kopi yang mana secara umumnya akan disajikan dengan air panas yang seringkali akan diberikan adanya tambahan seperti susu, gula,dll. Kemajuan teknologi manusia dalam menyajikan kopi dengan berbagai tambahan bahan telah meningkatkan pengalaman menyeduh kopi, menciptakan beragam rasa yang meningkatkan kenikmatan minuman khas ini. Teknologi yang kreatif dan inovatif, bersama dengan perkembangan dalam menyajikan kopi, membuka peluang usaha yang menjanjikan. Kreativitas dan inovasi dalam bisnis kopi dapat menjadi peluang ekonomi yang tinggi, serta dapat mengembangkan adanya usaha kecil, mikro, serta menengah yang berada di sektor usaha dari warung kopi (Afifullah, A. R., 2019).

Dengan kemajuan teknologi serta perkembangan zaman yang terus berlangsung, berbisnis di bidang kopi menjadi suatu usaha yang tentunya dirasa sangat menjanjikan. Pada kenyataannya hampir secara keseluruhan dari tiap-tiap kalangan ini telah menyukai minuman kopi, menjadikan coffee shop sebagai gaya hidup baru bagi anak muda saat ini. Baik untuk mengerjakan suatu tugas, pekerjaan, atau sekadar bersantai, banyak anak muda yang memilih coffee shop ini tentunya sebagai suatu tempat yang tentunya dianggap nyaman guna bisa melakukan kegiatan tersebut. Oleh karena itu, ntuk bisa membuka suatu coffee shop tentunya bisa dijadikan sebagai opsi yang cerdas pula guna bisa memulai suatu usaha. Contohnya, di daerah Sidoarjo, Jawa Timur, terdapat sebuah bisnis coffee shop yang telah beroperasi cukup lama. Dengan adanya strategi pemasaran yang efektif serta penggunaan dari teknik dengan baik, coffee shop ini akan diberi nama "Javadwipa\_roastery & Kedai Kopi" ini telah berhasil menarik banyak pelanggan.

Manajemen bisnis kedai kopi di tengah pandemi ini membutuhkan penerapan strategi yang cerdas guna memastikan kelangsungan dan pertumbuhan bisnis. Dalam menghadapi tantangan kesehatan, kedai kopi menerapkan protokol kesehatan sesuai dengan pedoman yang dikeluarkan pemerintah guna bisa mengurangi adanya risiko penyebaran dari virus yang menyebabkan pandemi. Perkembangan teknologi, misalnya layanan pengiriman makanan, memberikan opsi bagi konsumen yang enggan meninggalkan rumah untuk tetap dapat menikmati menu makanan dan minuman dari kedai kopi melalui aplikasi khusus yang dimiliki oleh kedai tersebut. Selain itu, kedai kopi juga menyelenggarakan pertunjukan musik live setiap akhir pekan untuk menciptakan daya tarik bagi pelanggan dan memberikan pengalaman hiburan dengan adanya musik live tersebut. Tempat ini tidak hanya menyajikan berbagai varietas kopi, melainkan juga menawarkan beragam makanan ringan ini misalnya jamur krispi,

kentang goreng, dan lain sebagainya.

Peluang ini tentunya bisa menggenjot adanya volume dalam penjualan dan pendapatan yang diperoleh perusahaan untuk bisa tercapainya titik impasnya guna bisa memastikan bawa usaha yang dilakukan tentunya tidak akan mengalami adanya kerugian dan bisa memperoleh keuntungan. Keuntungan ini tentunya bisa pula diperoleh apabila penjualan yang dilakukan ini bisa melewati ataupun dapat berada diatas dari break event point. Dikatakan mengalami kerugian apabila berlaku sebaliknya, yang mana penjualan ini akan berada dibawah break event point. Bahan-bahan yang mendukung pembuatan kopi memiliki risiko fluktuasi harga yang dipengaruhi oleh ketidakstabilan pasar, sehingga perhitungan mengenai Break Event Point menjadi penting. Javadwipa\_roastery & Kedai Kopi mengalami kesulitan umum karena tidak adanya perhitungan yang jelas mengenai titik impas dan keuntungan usaha, sehingga diperlukan analisis lebih lanjut terkait titik impas di kedai kopi "Javadwipa dan Kedai Kopi".

## KAJIAN TEORITIS

*Break-even Point (BEP)* adalah titik dimana total pendapatan setara dengan biaya keseluruhan, atau ketika laba mencapai nol. Ini terjadi ketika sebuah perusahaan menggunakan biaya tetap dalam operasinya dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Jika penjualan hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, perusahaan akan mengalami kerugian. Sebaliknya, jika penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan, perusahaan akan mendapatkan keuntungan.

Menurut Horngren dkk dalam Heru Maruta (2018:11) menjelaskan bahwa *Break-Even Point* atau titik impas adalah level penjualan di mana laba operasional mencapai nol, yaitu ketika total pendapatan sama dengan total pengeluaran.

Carter dan Usry dalam (2017:44) Rumanintya Lisaria Putri menyatakan menjelaskan bahwa Analisis titik impas digunakan untuk mengidentifikasi jumlah penjualan produk yang diperlukan agar dapat menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu.

Bambang Riyanto (2010:359) menyatakan bahwa : Analisis titik impas adalah metode analisis yang digunakan untuk memahami keterkaitan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume kegiatan. Karena analisis ini menggambarkan hubungan antara biaya, keuntungan, dan volume kegiatan, sering kali disebut juga sebagai analisis "*Cost – Profit – Volume (C.P.V.)*".

Sedangkan menurut Menurut Henry Simamora (2012: 170) mendefinisikan BEP sebagai level penjualan di mana pendapatan dan beban mencapai kesetaraan, tidak menghasilkan laba atau rugi bersih. Sementara itu, Kalam Mollah (2016:22) menjelaskan bahwa Analisis *Break*

*Even Point* (BEP) adalah titik di mana total biaya dan total penjualan mencapai keseimbangan, atau titik di mana tidak ada keuntungan atau kerugian karena pendapatan sama dengan pengeluaran.

Analisis titik impas dapat membantu dalam menetapkan sasaran dan tujuan perusahaan dengan cara berikut. Pertama, sebagai pijakan untuk merencanakan kegiatan operasional guna mencapai tujuan spesifik atau sebagai alat perencanaan laba. Kedua, sebagai referensi dalam menetapkan harga jual setelah mengevaluasi hasil perhitungan dari analisis titik impas serta laba yang diinginkan. Ketiga, sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan oleh manajer perusahaan.

Menurut Soehardi Sigit (2002;2), dalam analisis titik impas, terdapat persyaratan-persyaratan tertentu yang perlu dipertimbangkan. Jika persyaratan-persyaratan tersebut tidak ada dalam situasi aktual, maka harus dianggap ada atau disesuaikan sebagaimana yang diperlukan. Ini disebut sebagai asumsi, dan asumsi-asumsi yang diperlukan untuk melakukan analisis titik impas adalah sebagai berikut. Pertama, biaya-biaya yang timbul di dalam perusahaan yang bersangkutan (yang akan dianalisis titik impasnya) harus dapat diidentifikasi sebagai biaya variabel atau biaya tetap. Biaya-biaya yang ambigu apakah merupakan biaya variabel atau tetap harus secara tegas dimasukkan ke dalam salah satu kategori tersebut. Biaya semi-variabel dimasukkan ke dalam biaya variabel, sedangkan biaya semi-tetap dimasukkan ke dalam biaya tetap. Kedua, biaya tetap akan tetap stabil, tidak berubah meskipun volume produksi atau kegiatan berubah. Ketiga, biaya variabel akan tetap sama per unit produk, tidak peduli berapa banyak unit yang diproduksi. Jika volume produksi berubah, biaya variabel akan berubah secara proporsional secara keseluruhan, sehingga biaya per unit tetap konstan. Keempat, harga jual per unit akan tetap konstan, tidak bergantung pada jumlah unit produk yang dijual. Harga jual per unit tidak akan berkurang meskipun pembeli membeli dalam jumlah besar, dan sebaliknya, harga jual per unit tidak akan naik meskipun pembeli membeli dalam jumlah kecil. Apapun jumlah pembelian, harga per unit akan tetap stabil. Kelima, di dalam perusahaan yang bersangkutan harus terdapat sinkronisasi, menjual atau memproduksi hanya satu jenis barang. Jika ada lebih dari satu jenis produk, maka produk tersebut harus dianggap sebagai satu jenis dengan komposisi yang tetap.

Untuk menentukan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan mencapai titik impas (BEP), dapat dihitung menggunakan rumus berikut ini: (a) Titik impas (dalam satuan) sama dengan biaya tetap dibagi dengan margin kontribusi, atau sama dengan biaya tetap dibagi dengan selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. (b) Titik impas (dalam penjualan rupiah) adalah biaya tetap dibagi dengan rasio pendapatan margin,

atau biaya tetap dibagi dengan 1 dikurangi rasio biaya variabel terhadap penjualan.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini berlangsung di Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi di Kecamatan Gedangan, Kabupaten Sidoarjo. Metode penelitian melibatkan teknik dengan cara observasi secara langsung dan melakukan wawancara. Perangkat yang tentunya akan digunakan dalam penelitian ini ialah ponsel pintar, sedangkan materi yang mana akan dipergunakan untuk bisa mencakup daftar pertanyaan.

Peneliti menggunakan adanya dua jenis data yang akan didasarkan pula pada metode perolehannya, yakni data secara primer serta sekunder. Pengumpulan data primer melalui wawancara dengan pemilik usaha, dan selanjutnya data tersebut diolah untuk membentuk informasi yang akurat mencakup jenis produk beserta harga, rata-rata dari produksi harian, bahan baku dan peralatan yang tentunya akan digunakan, jumlah dari tenaga kerja yang dibutuhkan serta upahnya, biaya dalam proses produksi, dan aspek lain yang relevan. Sedangkan data sekunder didasarkan dari berbagai adanya sumber misalnya jurnal, buku, serta internet. Selain itu, data juga diperoleh langsung dari pihak yang memiliki usaha, mencakup sejarah Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi, tugas-tugas yang diemban, biaya produksi, penentuan dari harga jual suatu produk, dan elemen lain yang relevan.

Analisis data menggunakan adanya metode penelitian baik secara kualitatif serta kuantitatif. Penulisan dari laporan mengandalkan adanya data berupa kuantitatif, misalnya biaya penjualan dan produksi, jumlah dalam melakukan produksi serta penjualan, harga peralatan serta bahan baku

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Menu**

Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi menawarkan beragam jenis minuman kopi, yang sebagian besar umum dijumpai di kedai kopi lain. Dalam hal ini tentunya akan membedakan Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi ini jika dibandingkan dengan kedai kopi lainnya ialah kualitas dari kopi yang akan disajikan. Harga untuk berbagai menu kopi yang tentunya akan selalu bervariasi, mulai dari Rp. 7.000 hingga Rp. 15.000 per cangkir. Harga tertinggi dikenakan pada minuman kopi sebesar Rp. 15.000 per cangkir, sementara yang termurah adalah Rp. 7.000 per cangkir.

**Tabel 1. Daftar Nama Menu Minuman Kopi di Kedai Kopi**

| No           | Nama Menu Produk | Jumlah Terjual (Cangkir) | Harga Produk Per Cangkir (Rp) | Total Penerimaan (Rp) |
|--------------|------------------|--------------------------|-------------------------------|-----------------------|
| 1            | Cappuccino       | 485                      | 7.000                         | 3.395.000             |
| 2            | Matcha Latte     | 201                      | 15.000                        | 3.015.000             |
| 3            | Americano        | 164                      | 15.000                        | 2.460.000             |
| 4            | Espresso         | 156                      | 15.000                        | 2.340.000             |
| 5            | Macchiato        | 153                      | 15.000                        | 2.295.000             |
| <b>Total</b> |                  | <b>1.159</b>             |                               | <b>13.505.000</b>     |

Hasil riset ini menunjukkan bahwa pendapatan total dari adanya penjualan yang berasal dari menu minuman kopi di Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi pada bulan November 2017 terutama berasal dari penjualan kopi Cappuccino, mencapai penerimaan tertinggi sebesar Rp. 3.395.000. Total pendapatan Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi pada bulan November mencapai angka sebesar Rp. 13.505.000.

## 2. Rekapitulasi Biaya Tetap

Komponen yang terdapat dalam biaya tetap yang mana akan dihitung dalam usaha Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi melibatkan biaya yang dikeluarkan dari penyusutan alat ini tentunya akan sebesar Rp. 30.000/bulan serta biaya dari pajak usaha ini juga sebesar Rp. 1.000.000/bulan. Dengan demikian, hasil dari penelitian menunjukkan bahwa total dari biaya tetap yang tentunya akan dikeluarkan pula oleh pemilik Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi ini pada tiap bulan yakni sebesar Rp. 1.000.000,00

**Tabel 2. Rata-rata Biaya Penyusutan Alat Produksi Pembuatan Minuman kopi**

| Nama Alat yang Digunakan Dalam Produksi | Harga Awal (Rp)  | Harga Akhir (Rp) | Umur Ekonomis (Bulan) | Biaya Penyusutan (Rp) |
|---|------------------|------------------|-----------------------|-----------------------|
| Grinder                                 | 100.000          | 0                | 24                    | 4.116,6               |
| Scale                                   | 150.000          | 0                | 24                    | 6.250                 |
| Thermo                                  | 125.000          | 0                | 36                    | 3.472,2               |
| Aeropress                               | 100.000          | 0                | 36                    | 2.777,7               |
| Vietnam Drip                            | 70.000           | 0                | 24                    | 2.916,6               |
| Syphon Drip                             | 200.000          | 0                | 36                    | 5.555,5               |
| Kompur                                  | 500.000          | 0                | 120                   | 4.166,6               |
| V60                                     | 60.000           | 0                | 24                    | 2.500                 |
| Aqua Galon                              | 100.000          | 0                | 60                    | 1.666,6               |
| <b>Jumlah</b>                           | <b>1.405.000</b> |                  |                       | <b>33.471,8</b>       |

### 3. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku yang mana berada dalam tahap produksi minuman jenis kopi ini mencakup berbagai elemen dasar didalam proses dari pembuatan kopi. Data pada Tabel 3 mengidentifikasi komponen dari biaya dalam hal bahan baku untuk pembuatan dari minuman kopi, termasuk bahan dasar seperti biji kopi robusta dan juga arabika, serta bahan yang dijadikan pelengkap seperti susu dan gula.

**Tabel 3. Rata-rata Bahan Baku Pembuatan Minuman Kopi pada Bulan November 2021**

| No           | Bahan Baku         | Pemakaian Bahan (Kg/Karton) | Harga Beli (Rp/Kg) | Total Biaya (Rp/Bulan) |
|--------------|--------------------|-----------------------------|--------------------|------------------------|
| 1            | Kopi Cappuccino    | 20 kg                       | 60.000             | 1.200.000              |
| 2            | Bubuk Matcha Latte | 5 kg                        | 120.000            | 600.000                |
| 3            | Kopi Americano     | 3 kg                        | 150.000            | 450.000                |
| 4            | Kopi Espresso      | 3 kg                        | 150.000            | 450.000                |
| 5            | Kopi Macchiato     | 3 kg                        | 150.000            | 450.000                |
| 6            | Susu               | 2 Karton                    | 500.000            | 1.000.000              |
| 7            | Gula               | 55 Kg                       | 13.000             | 715.000                |
| 8            | Kertas Filter Kopi | 2 dos (200pcs)              | 85.000             | 170.000                |
| <b>Total</b> |                    |                             | <b>1.228.000</b>   | <b>5.035.000</b>       |

Dari informasi pada Tabel 3, ini tentunya bisa ditarik kesimpulan pula bahwa total biaya dari bahan baku untuk pembuatan Kopi Cappuccino ini telah mencapai pada nilai tertinggi yakni Rp. 1.200.000 per bulan, sementara untuk bahan baku ini dengan total harga terendah ialah kertas filter, yakni Rp. 170.000 per bulan. Oleh karena itu, Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi mengeluarkan biaya sejumlah Rp. 5.035.000 setiap bulannya untuk bahan baku pembuatan minuman kopi.

### 4. Biaya Pengadaan Peralatan Pelengkap

Pengadaan peralatan tambahan seperti wifi dan pencahayaan harus disesuaikan dengan kebutuhan kedai kopi. Adanya fasilitas seperti wifi dapat meningkatkan jumlah pelanggan yang datang.

**Tabel 4 Rincian Biaya Pengadaan Peralatan Pelengkap Lainnya pada Bulan  
November 2021.**

| No           | Bahan Baku        | Pemakaian Bahan (Kg/Karton) | Harga Beli (Rp/Kg) | Total Biaya (Rp/Bulan) |
|--------------|-------------------|-----------------------------|--------------------|------------------------|
| 1            | Bahan Bakar (LPG) | 2                           | 20.000             | 40.000                 |
| 2            | Wifi              | 1                           | 275.000            | 275.000                |
| 3            | Lampu             | 2                           | 20.000             | 40.000                 |
| 4            | Buku Nota         | 1                           | 7.500              | 7.500                  |
| 5            | Handsenitizer     | 2                           | 13.000             | 26.000                 |
| <b>Total</b> |                   |                             |                    | <b>388.500</b>         |

Dari hasil yang diperoleh dalam penelitian ini, dapat dilihat bahwa biaya tertinggi untuk bahan sebagai pelengkap adalah wifi ini tentunya dengan menggunakan adanya biaya untuk pengadaan yakni Rp. 275.000 per bulan, sementara biaya pengadaan yang terendah didalam penelitian ini ialah buku nota, yaitu sebesar Rp. 7.500 per bulan. Jadi, total dari biaya pengadaan untuk peralatan serta pelengkap yang ada di Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi mencapai Rp. 388.500 per bulan.

## 5. Biaya Tenaga Kerja

Pemilik Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi dibantu oleh keberadaan dari 3 orang dari karyawan tetap. Dalam hal ini pembagian dari jam kerja ini tentunya akan diperlukan dikarenakan jam operasional dari café ini tentunya bisa berlangsung dengan waktu selama 13 jam pada setiap harinya. Maka dari itu dua orang akan memiliki tugas sebagai barista yang akan membuat adanya minuman kopi tersebut, sedangkan untuk 1 karyawan lainnya tentunya akan memiliki tugas sebagai kasil. Dalam pembagian gaji untuk karyawan ini tentunya akan diberikan untuk tiap bulannya dengan jumlah upah sebanyak Rp. 1.500.000 per bulan (Sari, R. Y., 2014).

## 6. Biaya Transportasi

Transportasi tentunya akan digunakan supaya bisa memberikan kemudahan bagi pemiliki untuk bisa berbelanja bahan baku yang diperlukan untuk membuat minuman. Dalam proses kegiatan dari berbelanja ini akan dilakukan pula ditiap bulannya supaya bis aterpenuhinya stok dari persediaan untuk bahan baku, misalnya susu dan gula. Pada dasarnya tranportasi yang akan digunakan ini ialah motor pribadi yang mana akan memiliki biaya sebesar Rp. 50.000 per bulan.



## 7. Rekapitulasi Biaya Variabel

Komponen dalam hal ini yang termasuk biaya variabel meliputi biaya dari pembelian untuk memenuhi bahan baku minuman ini sebanyak Rp. 5.035.000, biaya tenaga kerja sebesar Rp. 1.500.000, biaya untuk pengadaan dari peralatan yakni Rp. 388.500, biaya yang ditunjukkan untuk iuran tagihan listrik dan air yakni Rp. 250.000, dan biaya untuk transportasi yakni Rp. 50.000. Jadi, total biaya variabel yang dikeluarkan guna bisa menjalankan suatu usaha Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi mencapai Rp. 7.223.500.

**Tabel 5. Rekapitulasi Biaya Produksi Pembuatan Minuman Kopi**

| Jenis Biaya                   | Jumlah (Rp)        |
|-------------------------------|--------------------|
| Biaya Penyusutan Alat         | 33.471,8           |
| Pajak Usaha                   | 40.0000            |
| Biaya Bahan Baku              | 5.035.000          |
| Biaya Pengadaan               | 388.500            |
| Biaya Tenaga Kerja            | 1.500.000          |
| Biaya Tagihan Listrik dan Air | 250.000            |
| Biaya Transportasi            | 50.000             |
| <b>Total Biaya Produkksi</b>  | <b>7.656.971,8</b> |

Dalam hasil yang diperoleh dari penelitian menunjukkan bahwa tentunya terdapat enam faktor dari biaya yang tentunya akan dihitung puladidalam proses menjalankan usaha Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi. Komponen biaya tersebut meliputi biaya penyusutan sebesar Rp. 33.471,8 per bulan, biaya dari pajak usaha sebesar Rp. 600.000 per bulan, , biaya yang dikeluarkan untuk pengadaan peralatan pelengkap sebesar Rp. 388.500 per bulan, biaya tenaga kerja sebesar Rp. 1.500.000 per bulan, biaya untuk pengadaan dari suatu bahan baku sebesar Rp. 5.035.000 per bulan biaya tagihan listrik dan air sebesar Rp. 250.000, serta biaya untuk transportasi sebesar Rp. 50.000. Dengan demikian, total dari biaya dalam melakukan suatu produksi untuk usaha Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi ini pada bulan Desember tentunya akan mencapai sebanyak Rp. 7.656.971,8 per bulan.

**Tabel 6. Total Keuntungan dari Usaha Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi**

| Uraian               | Total Per Bulan (Rp) |
|----------------------|----------------------|
| Total Penerimaan     | 13.505.000           |
| Total Biaya Produksi | 7.656.971            |
| Keuntungan Usaha     | 5.848.028.2          |

## 8. Perhitungan BEP Penjualan Kopi Cappucinno

Dalam menjalankan usaha penjualan kopi, terdapat biaya tetap yang tentunya akan dikeluarkan yakni Rp. 1.405.000, serta biaya variabel yakni Rp. 60.000 per kilogram. Setiap kilogram kopi dapat menghasilkan 15 dari cangkir kopi, yang mana kemudian biaya variabel tiap unitnya ini ialah Rp. 4.000 yang mana tentunya akan memiliki nilai harga jual untuk setiap unit produknya yakni Rp. 7.000. Rincian biaya yang tentunya akan diperlukan didalam proses untuk memproduksi kopi Cappuccino bisa terlihat dari rincian di bawah ini:

BEP Unit = *Fixed Cost* / (Harga Jual untuk setiap unit dari produk – Biaya variabel yang mana untuk setiap unit dari produk)

$$\begin{aligned} &= \frac{1.405.000}{(7000 - 4.000)} \\ &= \frac{1.405.000}{3000} \\ &= 468,333 \end{aligned}$$

Untuk BEP Rupiah = *Fixed Cost* / (1 – Biaya Variabel untuk setiap dari unit produk / Harga Jual untuk setiap dari unit)

$$\begin{aligned} &= \frac{1.405.000}{\left(1 - \frac{4000}{7000}\right)} \\ &= \frac{1.405.000}{1 - 0,571} \\ &= \frac{1.405.000}{0,429} \\ &= 3.275.058,275 \end{aligned}$$

## 9. Penjualan Matcha Latte

Dalam operasional penjualan dari kopi, terdapat biaya tetap sejumlah Rp. 1.405.000, sementara biaya variabelnya adalah Rp. 120.000 per kilogram. Setiap kilogram kopi mampu menghasilkan 15 cangkir dari minuman kopi, maka dari itu biaya variabel per unitnya mencapai Rp. 8.000 ini tentunya dengan harga jual untuk tiap unit dari produk sebesar Rp. 15.000. Rincian biaya yang tentunya akan diperlukan pula didalam upaya untuk proses memproduksi kopi Cappuccino ini tentunya bisa dilihat di bawah ini:

BEP Unit = *Fixed Cost* / (Harga Jual untuk setiap *unit* dari produk – Biaya variabel yang mana untuk setiap *unit* dari produk)

$$\begin{aligned}
 &= \frac{1.405.000}{(15.000 - 8.000)} \\
 &= \frac{1.405.000}{7000} \\
 &= 200,7143
 \end{aligned}$$

Untuk BEP Rupiah = Fixed Cost / (1 – Biaya Variabel untuk setiap dari unit produk / Harga Jual untuk setiap dari unit)

$$\begin{aligned}
 &= \frac{1.405.000}{\left(1 - \frac{8000}{15000}\right)} \\
 &= \frac{1.405.000}{1 - 0,533} \\
 &= \frac{1.405.000}{0,467} \\
 &= 3.008.565,31
 \end{aligned}$$

## KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan ini diharapkan tentunya bisa memberikan pula adanya masukan yang tentunya sangat berharga guna bisa dijadikan sebagai perkembangan selanjutnya bagi Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi. Hasil dari analisis ini tentunya juga akan menunjukkan terkait dengan rencana bahwa didalam penjualan ini telah mencapai adanya tingkat dari laba yang tentunya bisa diharapkan. BEP atau titik impas ini dijadikan sebagai elemen keuangan yang akan memungkinkan bagi pengusaha untuk bisa memproyeksikan jumlah dari unit tiap produk yang tentunya perlu untuk bisa dijual ataupun sebesar keuntungan yang tentunya harus bisa tercapai supaya bisa mencapai titik impas tersebut. Informasi ini penting bagi pihak perusahaan guna melakukan perencanaan terhadap beberapa langkah yang tentunya berjalan secara strategis didalam proses kegiatan penjualan, khususnya inovasi produk, variasi, dan aspek operasional guna guna dapat tercapainya keuntungan yang tentunya optimal. Komponen dari biaya tetap ini yang diperhitungkan dalam usaha Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi melibatkan biaya dari penyusutan alat sejumlah Rp. 30.000/bulan dan biaya pajak usaha sejumlah Rp. 1.000.000/bulan. Sehingga, hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam hal ini untuk total dari biaya tetap yang akan dikeluarkan setiap bulan oleh pemilik Javadwipa\_roastery dan Kedai Kopi ialah Rp. 1.000.000. Dalam konteks penjualan Kopi Cappuccino, titik impas unitnya mencapai 468.333, sedangkan titik impas dalam rupiah untuk penjualan Kopi Cappuccino adalah Rp. 3.275.058,275. Adapun titik impas unit untuk

penjualan dari minuman Matcha Latte sejumlah 200.7143, dengan titik impas dalam rupiah sebesar Rp. 3.008.565,31.

#### **DAFTAR REFERENSI**

Afifullah, A. R. (2019). Analisis Break Event Point Pada Cafe di Malang (Doctoral dissertation, University of Muhammadiyah Malang).

Badirika, H. (2012). Analisis Break Even Point Pada PT. Intraco Penta Tbk (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau).

Herjanto (2007:151), Pengertian BEP dan manfaat Break Even Point bagi Perusahaan

KD, A. P. (2012). Analisis Break Even Terhadap Perencanaan Laba Pr. Kreatifa Hasta Mandiri YOGYAKARTA. *Kajian Pendidikan Akuntansi Indonesia*, 1(2).

Ponomban, C. P. (2013). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Cocoprime. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1(4).

Sari, R. Y. (2014). Pengaruh Karakteristik Biografis Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Hexindo Adiperkasa Tbk Pekanbaru (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau).

Setiawan, G. C. (2018). Persaingan Usaha menurut Hukum Positif dan Hukum Islam (Studi Kasus Toko Pakaian Jalan Diponegoro Tulungagung).