

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) DALAM KEPUTUSAN PERENCANAAN LABA PADA CAFE COWBOY ROHUL*****BREAK EVEN POINT (BEP) ANALYSIS IN PROFIT PLANNING DECISION AT CAFE COWBOY ROHUL*****Elsa Wulan Dari<sup>1</sup>, Makmur<sup>2</sup>, Hendry Kurniawan<sup>3</sup>**

Manajemen, Ekonomi, Universitas Pasir Pengaraian

Email : [elsawulandari.2011@gmail.com](mailto:elsawulandari.2011@gmail.com)<sup>1</sup>, [makmur@upp.ac.id](mailto:makmur@upp.ac.id)<sup>2</sup>, [hendrykurniawan@upp.ac.id](mailto:hendrykurniawan@upp.ac.id)<sup>3</sup>**Article Info**

## Article history :

Received : 18-08-2025

Revised : 20-08-2025

Accepted : 22-08-2025

Published : 24-08-2025

**Abstract**

*This study aims to analyze the Break Even Point (BEP) as a basis for profit planning decisions at Cafe Cowboy Rohul, focusing on two main products: Chicken Steak Bakar and Ice Coffe Latte. The research method used is descriptive quantitative, with data collected through observation, interviews. And documentation. The Break Even Point (BEP) analysis was conducted in both unit and rupiah terms, followed by profit planning based on predetermined targets. The results show that the BEP for Chicken Steak Bakar ranges from 588.24 to 769.23 portion or IDR 20,588,083.83 to IDR 26,973,076.92 per month. Meanwhile, the BEP for Ice Coffe Latte ranges from 980.39 to 1,087.00 portion or IDR 19,607,843.14 to IDR 23,739,130.43 per month. The calculated profit planning indicates that the actual sales during 2024 were below the planned figures, so the profit target was not achieved. These results do not represent the overall financial performance of Cafe Cowboy Rohul, as the analysis was limited to only two main products.*

**Keywords : Break Even Point, Profit Planning, Cafe Cowboy Rohul****Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis *Break Even Point* (BEP) sebagai dasar dalam pengambilan keputusan perencanaan laba pada Cafe Cowboy Rohul dengan fokus pada dua produk utama, yaitu Chicken Steak Bakar dan Ice Coffe Latte. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis *Break Even Point* (BEP) dilakukan dalam satuan unit maupun rupiah, serta dilanjutkan dengan perencanaan laba berdasarkan target yang telah ditentukan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai BEP untuk Chicken Steak Bakar berkisar antara 588,24 hingga 769,23 porsi atau Rp20.588.083,83 hingga Rp26.973.076 per bulan, Sedangkan, nilai BEP untuk Ice Coffe Latte berkisar antara 980,39 hingga 1.087 porsi atau Rp19.607483,14 hingga Rp23.739.130,43 per bulan. Perencanaan laba yang dihitung menunjukkan bahwa, jumlah penjualan aktual selama tahun 2024 berada di bawah angka yang direncanakan sehingga target laba belum tercapai. Hasil penelitian ini belum mempresentasikan keseluruhan kinerja keuangan Cafe Cowboy Rohul karena hanya menganalisis dua produk utama.

**Kata Kunci : Break Even Point, Perencanaan Laba, Cafe Cowboy Rohul**



## PENDAHULUAN

Kegiatan ekonomi mengarah pada semua tindakan produksi, distribusi dan konsumsi barang ataupun jasa, yang dimana semua kegiatan ekonomi tersebut dapat meningkatkan daya dan taraf hidup masyarakat. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2020 yang mengatur Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah mendefinisikan usaha kecil sebagai kegiatan ekonomi kreatif mandiri dan usaha yang menguntungkan.

Jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) meningkat sebesar 1,7% pada tahun 2023 menjadi 65,5 juta unit usaha, menurut data dari Kementerian Koperasi dan UKM. Sembilan puluh tujuh persen dari jumlah ini adalah usaha mikro, dua persen adalah usaha kecil, dan satu persen adalah usaha menengah. Menurut angka dari Badan Pusat Statistik, UMKM menyumbang 61% dari PDB, atau 9.580 triliun. Angka ini 2,3% lebih tinggi dibandingkan tahun sebelumnya. Dengan UMKM yang menyumbang 97% dari seluruh lapangan kerja, sektor ini juga memberikan kontribusi signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja nasional.

Salah satu UKM di Indonesia adalah industri kafe, yang berkembang pesat di negara ini, terutama di kota-kota besar. Kafe mulai menjamur sejak tahun 2019 sampai saat ini. Penyebab kafe menjamur yakni pertama, tempatnya yang nyaman untuk berkumpul serta melepaskan penat setelah melakukan berbagai macam aktivitas. Kedua, harga yang ramah di kantong pelajar sebab pengunjung paling dominan di kafe adalah para anak sekolah. Ketiga, ketersediaan internet sebab menjadi elemen penting dalam menciptakan kenyamanan bagi pelanggan. Hal ini disebabkan oleh banyaknya pengunjung yang datang tidak hanya untuk bersosialisasi, tetapi juga untuk menyelesaikan tugas, mengerjakan proyek atau bekerja secara daring.

**Tabel 1**

Daftar Kafe serta Jumlah Pengunjung di Kecamatan Rambah

| No | Nama Café                      | Jumlah Pengunjung Rata-Rata Per Hari |            |
|----|--------------------------------|--------------------------------------|------------|
|    |                                | Hari Kerja                           | Hari Libur |
| 1  | D'House Cafe & Resto           | <50                                  | >80        |
| 2  | Gievetrie Eatery & Drink (GED) | <60                                  | >90        |
| 3  | Zhe Café                       | <60                                  | >90        |
| 4  | Daycinno Cafe and Resto        | <60                                  | >90        |
| 5  | The Lingkar Cafe abd Resto     | <50                                  | >85        |
| 6  | Cafe Cowboy Rohul              | <35                                  | >60        |
| 7  | Majestic Coffee                | <50                                  | >80        |
| 8  | HBR Coffe & Resto              | <50                                  | >85        |

Sumber: Observasi Awal (2025)

Menurut data yang disajikan dalam tabel 1, jelas bahwa tingkat persaingan dalam sektor makanan dan minuman di Kecamatan Rambah sangat intens. Hal ini menunjukkan bahwa banyak



kafe mengalami pertumbuhan, perkembangan, dan kesuksesan, sementara sebagian lainnya justru menghadapi tantangan hingga terpaksa menutup usahanya. Agar dapat bertahan di tengah persaingan bisnis seperti itu, para pengusaha tentu harus menawarkan produk yang berkualitas tinggi dan terjangkau bagi masyarakat setempat; lebih jauh, produk yang diproduksi harus mematuhi peraturan kesehatan, mencakup baik pengadaan bahan-bahan maupun metode pengolahan (Sinaulan, 2024)

Pengelolaan kafe harus menggunakan strategi yang baik untuk kelangsungan dan pengembangan bisnis. Cafe Cowboy Rohul menyediakan karaoke gratis untuk menjadikan daya tarik, sehingga pelanggan dapat terhibur ketika sedang menunggu pesannya. Cafe Cowboy Rohul tidak hanya menjual kopi, tetapi juga menawarkan beberapa jenis ringan seperti kentang goreng, sosis goreng dan sebagainya. Di Cafe Cowboy Rohul juga terdapat menu makanan berat seperti ikan bakar, ayam bakar dan lain sebagainya.

Cafe Cowboy Rohul dengan tekun berusaha untuk terlibat dalam persaingan sehat dengan rekan-rekannya dalam industri yang sama dengan meningkatkan baik kuantitas maupun kualitas penawaran kuliner yang disediakan. Selain itu, para pengusaha tentunya mengharapkan peningkatan penjualan yang berkelanjutan untuk memfasilitasi pembentukan keuntungan dan mempertahankan usaha yang telah mereka dirikan. Oleh karena itu, alat analisis yang tepat diperlukan untuk mengukur peningkatan volume penjualan dan keuntungan, yang selanjutnya dapat meningkatkan proses pengambilan keputusan yang tepat.

Pemilihan Cafe Cowboy Rohul sebagai objek penelitian didasarkan pada beberapa pertimbangan. Salah satu alasan utamanya adalah karena Cafe Cowboy Rohul memiliki target untuk memperoleh laba sebesar Rp5.000.000 namun, dalam menjalankan operasional bisnisnya Cafe Cowboy Rohul belum pernah melakukan analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas, hal ini terbukti dari hasil wawancara peneliti dengan pemilik Cafe Cowboy Rohul. Kafe ini berlokasi di Kecamatan Rambah, yang berdiri sejak Desember 2021 yang dibangun dan dikelola sendiri oleh pemiliknya. Analisis titik impas belum pernah dilakukan oleh Cafe Cowboy Rohul. Akibatnya, titik Impas di Cafe Cowboy Rohul adalah topik dari studi ini. Tujuan dari studi ini adalah untuk mengetahui tingkat BEP yang dicapai dalam perencanaan volume penjualan dan keuntungan di Cafe Cowboy Rohul, serta tingkat penjualan yang harus dicapai oleh usaha tersebut untuk mencapai keuntungan yang ditargetkan.

## **KAJIAN TEORI**

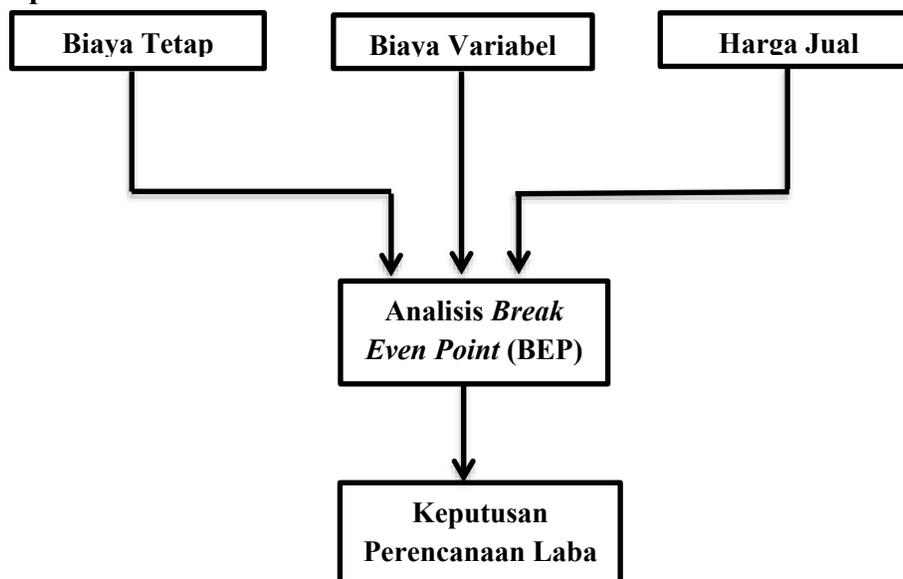
Manajemen biaya merupakan suatu proses dalam merencanakan, memantau, dan mengendalikan pengeluaran perusahaan dengan tujuan mengoptimalkan keuntungan. Proses ini mencakup pengenalan, analisis, serta pengendalian berbagai biaya yang muncul selama kegiatan operasional dan produksi barang atau jasa.

*Break Even Point* didefinisikan sebagai tingkat penjualan dan pendapatan di mana total biaya sepenuhnya dicocokkan, sehingga tidak menghasilkan laba atau rugi bagi perusahaan (Pelu et al., 2021).



Perencanaan pada dasarnya adalah kegiatan menentukan apa yang akan terjadi dimasa depan. Perencanaan laba, juga disebut sebagai perencanaan laba, adalah pembuatan rencana operasi untuk mencapai tujuan dan cita-cita perusahaan. Laba sangat penting dalam perencanaan karena tujuan utama perusahaan adalah laba yang memuaskan.

### Paradigma penelitian



**Gambar 1. Paradigma Penelitian**

### METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Data dan informasi yang diperlukan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pemilik Usaha Cafe Cowboy Rohul, sedangkan data sekunder diperoleh melalui sumber data sekunder berasal dari data penjualan dan data pengeluaran Cafe Cowboy Rohul tahun 2024. Teknik pengumpulan data yang digunakan untuk penelitian ini terdiri dari, observasi, wawancara dan dokumentasi. Selain itu, peneliti menganalisis data menggunakan teknik analisis *Break Even Point* (BEP) untuk membuat rencana laba tahun depan. Proses analisis data yang dilakukan untuk menjawab dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

a. Penjualan atas Dasar Unit

$$\text{BEP (Q)} = \frac{FC}{P-VC}$$

b. Penjualan atas Dasar Rupiah

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



## c. Perencanaan Laba

$$\text{Perencanaan Laba (unit)} = \frac{FC + \text{Laba yang Diinginkan}}{P - VC}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{FC + \text{Laba yang Diinginkan}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

## d. Pencapaian Target Laba

$$\text{Laba sebenarnya} = \text{Total Margin Kontribusi} - \text{Biaya Tetap}$$

$$\text{Total Margin Kontribusi} = \text{Harga jual per unit} - \text{Biaya Variabel}$$

**HASIL DAN PEMBAHASAN****1. Penjualan dan Klasifikasi Biaya pada Cafe Cowboy Rohul****a. Penjualan pada Cafe Cowboy Rohul Tahun 2024**

Berikut menu yang sering dibeli oleh konsumen (Bestseller) yang mengacu pada proses kegiatan penjualan, khususnya proses dari penetapan harga jual hingga penyerahan produk kepada konsumen Cafe Cowboy Rohul:

**Tabel. 2**

Penjualan Cafe Cowboy Rohul tahun 2024

| Periode   | Penjualan Chicken Steak Bakar (Porsi) | Harga Jual (Rp) | Pendapatan (Rp) | Penjualan Ice Coffe Latte (Porsi) | Harga Jual (Rp) | Pendapatan (Rp) |
|-----------|---------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------------------------|-----------------|-----------------|
| Januari   | 300                                   | 35.000          | 10.500.000      | 420                               | 20.000          | 8.400.000       |
| Februari  | 208                                   | 35.000          | 7.280.000       | 341                               | 20.000          | 6.820.000       |
| Maret     | 260                                   | 35.000          | 9.100.000       | 307                               | 20.000          | 6.140.000       |
| April     | 244                                   | 35.000          | 8.540.000       | 355                               | 20.000          | 7.100.000       |
| Mei       | 198                                   | 35.000          | 6.930.000       | 302                               | 20.000          | 6.040.000       |
| Juni      | 202                                   | 35.000          | 7.070.000       | 311                               | 20.000          | 6.220.000       |
| Juli      | 278                                   | 35.000          | 9.730.000       | 356                               | 20.000          | 7.120.000       |
| Agustus   | 240                                   | 35.000          | 8.400.000       | 321                               | 20.000          | 6.420.000       |
| September | 287                                   | 35.000          | 10.045.000      | 305                               | 20.000          | 6.100.000       |
| Oktober   | 175                                   | 35.000          | 6.125.000       | 320                               | 20.000          | 6.400.000       |
| November  | 290                                   | 35.000          | 10.150.000      | 365                               | 20.000          | 7.300.000       |
| Desember  | 310                                   | 35.000          | 10.850.000      | 410                               | 20.000          | 8.200.000       |

Sumber: Cafe Cowboy Rohul

**b. Klasifikasi Biaya Cafe Cowboy Rohul****1) Biaya Tetap**

Biaya tetap dapat didefinisikan sebagai biaya yang tidak berubah meskipun jumlah barang atau jasa yang dihasilkan meningkat atau menurun. Contoh biaya tetap adalah biaya asuransi, pembayaran utang, sewa gedung, dan sebagainya. Biaya tetap Cafe Cowboy Rohul



sebesar Rp10.000.000 tiap bulannya. Biaya tetap wajib dibayarkan meskipun Cafe Cowboy Rohul tidak beroperasi atau tidak ada penjualan. Berikut rincian biaya tetap Cafe Cowboy Rohul yang harus dibayarkan tiap bulannya :

**Tabel. 3**

Biaya Tetap Cafe Cowboy Rohul  
pada bulan Januari- bulan Desember 2024

| No.   | Jenis Biaya Tetap    | Nominal      |
|-------|----------------------|--------------|
| 1     | Sewa Tempat          | -            |
| 2     | Gaji Karyawan        | Rp8.000.000  |
| 3     | Listrik dan Air      | Rp1.200.000  |
| 4     | Pajak Usaha dan izin | Rp200.000    |
| 5     | Biaya perawatan alat | Rp450.000    |
| 6     | Sampah               | Rp50.000     |
| 7     | Internet             | Rp300.000    |
| Total |                      | Rp10.000.000 |

Sumber : Cafe Cowboy Rohul

## 2) Biaya Variabel

Biaya yang sangat dipengaruhi oleh jumlah produksi disebut biaya variabel. Tabel berikut menunjukkan biaya variabel Cafe Cowboy Rohul:

**Tabel. 3**

Biaya Variabel Makanan ( Chicken Steak Bakar) Cafe Cowboy Rohul  
Periode Januari 2024-Desember 2024

| Bulan     | Biaya Bahan Baku | Biaya Penolong | Biaya Tenaga Kerja | Biaya Transportasi | Total     |
|-----------|------------------|----------------|--------------------|--------------------|-----------|
| Januari   | 3.000.000        | 2.500.000      | 500.000            | 300.000            | 6.720.000 |
| Februari  | 1.872.000        | 1.456.000      | 350.000            | 170.000            | 3.848.000 |
| Maret     | 2.500.000        | 1.760.000      | 440.000            | 168.000            | 4.868.000 |
| April     | 2.542.000        | 1.709.200      | 430.000            | 150.000            | 4.831.200 |
| Mei       | 1.830.000        | 1.500.000      | 390.000            | 160.000            | 3.880.000 |
| Juni      | 1.795.000        | 1.398.600      | 380.000            | 123.000            | 3.696.600 |
| Juli      | 2.210.000        | 2.050.000      | 480.000            | 264.000            | 5.004.000 |
| Agustus   | 2.024.000        | 1.776.000      | 475.000            | 213.000            | 4.488.000 |
| September | 2.329.000        | 2.193.000      | 395.000            | 294.000            | 5.166.000 |
| Oktober   | 1.690.000        | 1.223.000      | 340.000            | 142.000            | 3.395.000 |
| November  | 3.068.000        | 2.460.000      | 550.000            | 273.000            | 6.351.000 |
| Desember  | 3.730.000        | 2.570.000      | 880.000            | 300.000            | 7.480.000 |

Sumber : Cafe Cowboy Rohul

Total biaya variabel makanan (Chicken Steak Bakar) bulanan diperoleh dari penjumlahan keempat komponen tersebut. Nilai tertinggi tercatat pada bulan Desember



sebesar Rp7.480.000, sedangkan terendah pada bulan Oktober sebesar Rp3.395.000. Hal ini menunjukkan adanya fluktuasi pengeluaran yang kemungkinan dipengaruhi oleh volume penjualan, harga bahan baku, dan aktivitas operasional setiap bulan.

**Tabel. 5****Biaya Variabel Minuman ( Ice Coffe Latte) Cafe Cowboy Rohul****Periode Januari 2024-Desember 2024**

| <b>Bulan</b> | <b>Biaya Bahan Baku</b> | <b>Biaya Penolong</b> | <b>Biaya Tenaga Kerja</b> | <b>Biaya Transportasi</b> | <b>Total</b> |
|--------------|-------------------------|-----------------------|---------------------------|---------------------------|--------------|
| Januari      | 2.079.000               | 1.755.600             | 508.200                   | 277.200                   | 4.620.000    |
| Februari     | 1.611.225               | 1.360.590             | 393.855                   | 214.830                   | 3.580.500    |
| Maret        | 1.381.500               | 1.166.600             | 337.700                   | 184.200                   | 3.070.000    |
| April        | 1.725.300               | 1.456.920             | 421.740                   | 230.040                   | 3.834.000    |
| Mei          | 1.331.820               | 1.124.648             | 325.556                   | 177.576                   | 2.959.600    |
| Juni         | 1.357.515               | 1.146.346             | 331.837                   | 181.002                   | 3.016.700    |
| Juli         | 1.634.040               | 1.379.856             | 399.432                   | 217.872                   | 3.631.200    |
| Agustus      | 1.516.725               | 1.280.790             | 370.755                   | 202.230                   | 3.370.500    |
| September    | 1.441.800               | 1.217.520             | 352.440                   | 192.240                   | 3.294.000    |
| Oktober      | 1.526.400               | 1.288.960             | 373.120                   | 203.520                   | 3.392.000    |
| November     | 1.642.500               | 1.387.000             | 401.500                   | 219.000                   | 3.650.000    |
| Desember     | 2.209.500               | 1.713.800             | 496.100                   | 270.600                   | 4.510.000    |

Sumber : Cafe Cowboy Rohul

Total biaya variabel minuman (Ice Coffe Latte) bulanan diperoleh dari penjumlahan keempat komponen tersebut. Nilai tertinggi tercatat pada bulan Januari sebesar Rp4.620.000, sedangkan terendah pada bulan Mei sebesar Rp2.959.600. Hal ini menunjukkan adanya fluktuasi pengeluaran yang kemungkinan dipengaruhi oleh volume penjualan, harga bahan baku, dan aktivitas operasional setiap bulan.

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

Analisis *Break Even Point* (BEP) adalah alat penting yang digunakan dalam mengambil keputusan manajerial, khususnya dalam perencanaan laba. *Break Even Point* (BEP) dapat membantu perusahaan untuk mengetahui titik minimum penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian, sekaligus menjadi dasar dalam merencanakan target laba yang realistis.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis *Break Even Point* (BEP) makanan dan minuman di Cafe Cowboy Rohul selama 1 tahun yakni tahun 2024 (Januari-Desember) dan hanya berfokus pada dua produk utama Cafe Cowboy Rohul (CCR) dari total sekitar 20 produk yang dijual, yaitu:

- Produk makanan: Chicken Steak Bakar
- Produk Minuman: Ice Coffe Latte

Kedua produk ini dipilih karena termasuk produk unggulan yang berkontribusi paling signifikan terhadap pendapatan usaha. Namun, perlu dipahami bahwa hasil analisis tidak



mencerminkan seluruh kinerja keuangan usaha secara menyeluruh, melainkan hanya menjadi indikator terhadap efektivitas dua produk utama dalam mendukung pencapaian target laba. Selain itu, analisis ini bertujuan untuk mengevaluasi apakah volume penjualan aktual yang terjadi telah mampu menutup biaya tetap dan mendekati atau bahkan melampaui target laba bersih sebesar Rp5.000.000 per bulan.

Cafe Cowboy Rohul (CCR) memiliki biaya tetap yang bersifat konstan setiap bulannya, yaitu Rp10.000.000. Sementara itu, biaya variabel mengalami fluktuasi dari bulan ke bulan. Biaya variabel makanan (Chicken Steak Bakar) per unit bervariasi tergantung pada harga bahan baku dan volume produksi. Biaya tertinggi tercatat pada bulan Desember sebesar Rp22.000 per porsi, sedangkan biaya terendah terjadi pada bulan Juli dan September yaitu Rp18.000 per porsi. Sedangkan, biaya variabel minuman (Ice Coffe Latte) juga mengalami perubahan. Biaya tertinggi terjadi pada bulan Januari sebesar Rp11.000 per gelas, dan biaya terendah pada bulan September sebesar Rp9.500 per gelas. Variasi ini berdampak langsung pada margin kontribusi yang diperoleh dari setiap unit produk yang terjual.

Margin kontribusi per unit dihitung dari selisih antara harga jual dan biaya variabel per unit. Rata-rata margin kontribusi makanan berkisar antara Rp13.000 hingga Rp17.000 per porsi, sedangkan minuman menghasilkan margin kontribusi sekitar Rp.9.000 hingga Rp10.300 per gelas.

#### a. Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Analisis *Break Even Point* terjadi ketika suatu perusahaan tidak mendapat laba atau mengalami rugi dalam operasinya (penghasilan = total biaya). Jika penjualan aktual lebih besar dari BEP, maka kafe untung dan jika penjualan aktual lebih kecil dari BEP maka kafe mengalami kerugian.

##### 1) *Break Even Point* ( Unit)

**Tabel. 6**  
*Break Even Point* ( Unit)

| Bulan     | BEP Chiken Steak Bakar (Porsi) | BEP Ice Coffe Latte (Porsi) |
|-----------|--------------------------------|-----------------------------|
| Januari   | 714,29                         | 1.111,11                    |
| Februari  | 606,06                         | 1.052,47                    |
| Maret     | 613,50                         | 1.000.                      |
| April     | 657,89                         | 1.086,96                    |
| Mei       | 649,18                         | 980,39                      |
| Juni      | 598,80                         | 970,87                      |
| Juli      | 588,24                         | 1.020,41                    |
| Agustus   | 613,50                         | 1.052,63                    |
| September | 588,24                         | 1.086,96                    |
| Oktober   | 641,03                         | 1.063,83                    |
| November  | 763,36                         | 1.000                       |
| Desember  | 769,23                         | 1.111,11                    |

Sumber: Data diolah sendiri



Berdasarkan hasil rekapitulasi data penjualan tahun 2024, diketahui bahwa penjualan aktual belum mampu memenuhi jumlah unit BEP, baik untuk makanan maupun minuman. Penjualan makanan per bulan hanya berkisar antara 175-310 porsi dan penjualan minuman antara 302-140 gelas. Angka ini jauh dibawah titik impas dan secara otomatis menyebabkan Cafe Caowboy Rohul mengalami kerugian secara berkelanjutan.

## 2) Break Even Point (Rupiah)

**Tabel. 1**  
*Break Even Point (Rupiah)*

| Bulan     | BEP Chicken Steak Bakar (Rupiah) | BEP Ice Coffe Latte (Rupiah) |
|-----------|----------------------------------|------------------------------|
| Januari   | 25.000.000                       | .22.222.222,22               |
| Februari  | .21.212.121,21                   | 21.049.382,72                |
| Maret     | 21.472.392,64                    | 20.000.000.                  |
| April     | .23.026.3125,79                  | 21.739.130,43                |
| Mei       | 22.721.311,148,                  | 19.607.843,14,               |
| Juni      | .20.958.083,83                   | 19.417.475,73,               |
| Juli      | 20.588.235,29                    | 20.408.163,27                |
| Agustus   | 21.472.392,64                    | 21.052.631,58                |
| September | .20.588.235,29                   | 21.739.130,43                |
| Oktober   | . 22.435.897,44                  | 21.276.595,74                |
| November  | 26.717.557,25                    | .20.000.000                  |
| Desember  | 26.923.076,92                    | .22.222.222,22               |

Sumber : Data diolah sendiri

Berdasarkan hasil rekapitulasi data penjualan tahun 2024, diketahui bahwa pendapatan aktual belum mampu mencapai nilai BEP baik untuk produk makanan atau minuman. Pendapatan makanan rata-rata masih dibawah Rp20.000.000 per bulan, dan pendapatan minuman rata-rata juga dibawah Rp19.000.000 perbulan. Kondisi ini menunjukkan bahwa Cafe Cowboy Rohul belum mampu menutup seluruh biaya operasional, sehingga mengalami kerugian yang berkelanjutan.

## 3. Perhitungan Perencanaan Laba

Salah satu yang bisa dimanfaatkan dalam merencanakan laba adalah dengan membuat program anggaran, yang biasanya mencakup evaluasi pendapatan prospektif yang akan dihasilkan bersama dengan pengeluaran yang diantisipasi akan dikeluarkan dalam mengejar pendapatan tersebut, yang pada akhirnya menggambarkan potensi keuntungan yang dapat direalisasikan.

Jika Cafe Cowboy Rohul mengharapkan keuntungan sebesar Rp5.000.000 per bulan, perhitungan penjualan yang harus dilakukan untuk mencapai keuntungan tersebut adalah sebagai berikut:

**a. Perhitungan Perencanaan Laba (Unit)****Tabel. 2**

Perhitungan Perencanaan Laba (Unit)

| <b>Bulan</b> | <b>Perencanaan Laba Chicken Steak Bakar (Porsi)</b> | <b>Perencanaan Laba Ice Coffe Latte (Porsi)</b> |
|--------------|---|---|
| Januari      | 1.071,43  | 1.666,67  |
| Februari     | 909,09  | 1.578,70  |
| Maret        | 986,84  | 1.500   |
| April        | 973,77  | 1.630,43  |
| Mei          | 898,20  | 1.470,59  |
| Juni         | 882,35  | 1.456,31  |
| Juli         | 882,45  | 1.530,61  |
| Agustus      | 920,25  | 1.578,95  |
| September    | 882,45  | 1.630,43  |
| Oktober      | 961,54  | 1.595,74  |
| November     | 1.145,04  | 1.500   |
| Desember     | 1.153,85  | 1.667,67  |

Sumber : Data diolah sendiri

Berdasarkan hasil rekapitulasi data penjualan tahun 2024, diketahui bahwa penjualan aktual belum mampu memenuhi jumlah unit perencanaan laba baik untuk produk makanan maupun minuman. Penjualan makanan per bulan hanya berkisar antara 175-310 porsi, sedangkan penjualan minuman hanya antara 302- 410 porsi. Angka ini jauh berada dibawah kebutuhan penjualan yang direncanakan, sehingga secara otomatis menyebabkan target laba tidak tercapai dan Cafe Cowboy Rohul berpotensi mengalami kerugian berkelanjutan.

**b. Perhitungan Perencanaan Laba (Rupiah)****Tabel 3**

Perhitungan Perencanaan Laba (Rupiah)

| <b>Bulan</b> | <b>Perencanaan Laba Chicken Steak Bakar (Rupiah)</b> | <b>Perencanaan Laba Ice Coffe Latte (Rupiah)</b> |
|--------------|--|--|
| Januari      | 37.500.000   | 33.333.33,33                                     |
| Februari     | 31.818.181,82  | 31.574.047,07                                    |
| Maret        | 32.208.588,96  | 30.000.000                                       |
| April        | 34.539.473,68  | 32.608.695,65                                    |
| Mei          | 34.081.967,21  | 29.411.764,71                                    |
| Juni         | 31.437.125,75  | 29.126.213,59                                    |
| Juli         | 30.882.352,94  | 30.612.244,90                                    |
| Agustus      | 32.208.588,96  | 31.578.947,37                                    |
| September    | 30.882.352,94  | 32.608.695,65                                    |
| Oktober      | 33.653.846,15  | 31.914.893,62                                    |



|          |               |               |
|----------|---------------|---------------|
| November | 40.076.335,88 | 30.000.000    |
| Desember | 40.384.615,38 | 33.333.333,33 |

Sumber : Data diolah sendiri

Berdasarkan hasil rekapitulasi data penjualan tahun 2024, diketahui bahwa pendapatan aktual belum mampu memenuhi jumlah rupiah perencanaan laba baik untuk produk makanan maupun minuman. Rata-rata pendapatan bulanan berada di bawah target yang telah dihitung, sehingga secara otomatis menyebabkan target laba tidak tercapai. Kondisi ini berpotensi menimbulkan kerugian, apalagi jika pendapatan aktual juga masih dibawah titik impas (BEP)

#### 4. Perhitungan Pencapaian Target Laba

Untuk menghitung apakah produk Chiken Steak Bakar dan Ice Coffe Late di Cafe Cowboy Rohul (CCR) dapat mencapai target yang diinginkan yaitu Rp5.000.000 per bulan, maka diperlukan beberapa rumus yakni:

1. Margin Kontribusi per unit

$$\text{MC/unit Steak Ayam Bakar} = \text{Harga jual} - \text{Biaya Variabel}$$

$$\text{MC/unit Ice Coffe Latte} = \text{Harga jual} - \text{Biaya Variabel}$$

2. Margin Kontribusi Total

$$\text{Mc Total Steak Ayam Bakar} = \text{Unit terjual} \times \text{MC/unit}$$

$$\text{Mc Total Ice Coffe Latte} = \text{Unit terjual} \times \text{MC/unit}$$

3. Margin Kontribusi Gabungan

$$\text{Total MC bulanan} =$$

$$\text{MC Total Steak Ayam Bakar} + \text{MC Total Ice Coffe Latte}$$

4. Laba Bersih Bulanan

$$\text{Laba Bersih} = \text{Total MC Bulanan} - \text{Biaya Tetap}$$

Hasil yang didapat dari perhitungan rumus diatas untuk mencari apakah Cafe Cowboy Rohul (CCR) dapat mencapai target Rp5.000.000 perbulan, dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel. 4**  
Perhitungan Laba Bersih

| Bulan    | MC Chicken Steak Bakar | MC Ice Coffe Latte | Total MC      | Laba Bersih     | Capai Target   |
|----------|------------------------|--------------------|---------------|-----------------|----------------|
| Januari  | Rp. 4.380.000          | Rp. 3.600.000      | Rp. 7.980.000 | - Rp. 2.020.000 | Tidak tercapai |
| Februari | Rp. 3.457.920          | Rp. 4.523.708      | Rp. 7.981.628 | - Rp. 2.018.372 | Tidak tercapai |
| Maret    | Rp. 4.264.000          | Rp. 4.504.000      | Rp. 8.768.000 | - Rp. 1.232.000 | Tidak tercapai |



|           |                  |                  |                   |                    |                |
|-----------|------------------|------------------|-------------------|--------------------|----------------|
| April     | Rp.<br>3.708.800 | Rp.<br>5.450.200 | Rp.<br>9.159.000  | - Rp.<br>841.000   | Tidak tercapai |
| Mei       | Rp.<br>3.155.682 | Rp.<br>5.150.502 | Rp.<br>8.306.184  | - Rp.<br>1.693.816 | Tidak tercapai |
| Juni      | Rp.<br>3.367.782 | Rp.<br>5.544.701 | Rp.<br>8.912.483  | - Rp.<br>1.087.517 | Tidak tercapai |
| Juli      | Rp.<br>4.726.502 | Rp.<br>5.599.838 | Rp.<br>10.326.340 | - Rp.<br>326.340   | Tidak tercapai |
| Agustus   | Rp.<br>4.000.080 | Rp.<br>5.639.420 | Rp.<br>9.639.500  | - Rp.<br>360.500   | Tidak tercapai |
| September | Rp.<br>4.918.754 | Rp.<br>5.477.760 | Rp.<br>10.396.514 | Rp. 396.514        | Tidak tercapai |
| Oktober   | Rp.<br>2.794.901 | Rp.<br>5.388.024 | Rp.<br>8.182.925  | - Rp.<br>1.817.075 | Tidak tercapai |
| November  | Rp.<br>3.837.823 | Rp.<br>6.638.477 | Rp.<br>10.476.300 | Rp. 476.300        | Tidak tercapai |
| Desember  | Rp.<br>4.115.000 | Rp.<br>6.470.700 | Rp.<br>10.585.700 | Rp. 585.700        | Tidak tercapai |

Sumber: Data diolah sendiri

Berdasarkan tabel 10, tidak ada satu pun bulan yang berhasil mencapai target laba yang telah ditetapkan. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan aktual yang diperoleh dari penjualan menu Chicken Steak Bakar dan Ice Coffe Latte belum memenuhi kebutuhan perencanaan laba. Rendahnya capaian target ini disebabkan oleh beberapa faktor, seperti:

- a. Pendapatan total (Total MC) yang lebih rendah dari nilai perencanaan rupiah
- b. Fluktuasi jumlah penjualan setiap bulan yang tidak stabil
- c. Biaya operasional dan biaya bahan baku yang cukup tinggi sehingga menggerus laba bersih.

Kondisi ini berpotensi menghambat pencapaian laba tahunan, bahkan dapat menyebabkan kerugian apabila pendapatan yang diterima juga di bawah titik impas (BEP)

## KESIMPULAN

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa analisis *Break Even Point* (BEP) terhadap dua produk utama Cafe Cowboy Rohul, yaitu Chicken Steak Bakar dan Ice Coffee Latte, memberikan gambaran mengenai kemampuan usaha dalam menutupi biaya tetap dan mencapai target laba yang telah ditentukan. Berdasarkan hasil perhitungan, diketahui bahwa sebagian besar bulan dalam tahun 2024, penjualan aktual belum mampu melampaui titik impas maupun mencapai target laba bersih sebesar Rp5.000.000 per bulan. Hanya lima bulan yang menunjukkan performa penjualan yang baik dan mendekati target, yaitu bulan Januari, Maret, Juni, Agustus, dan Desember.

Perubahan biaya variabel menyebabkan fluktuasi margin kontribusi yang memengaruhi jumlah penjualan minimal untuk mencapai BEP. Dengan demikian, pemilik usaha perlu melakukan evaluasi terhadap strategi penjualan dan efisiensi biaya agar perencanaan laba dapat berjalan lebih efektif di masa mendatang. Selain itu, karena analisis ini hanya mencakup dua dari sekitar 30



produk yang dijual, maka diperlukan penelitian lanjutan yang mencakup keseluruhan produk untuk mengetahui kontribusi total terhadap pencapaian laba.

Melalui analisis ini pula, diperoleh informasi penting untuk perhitungan perencanaan laba dan margin of safety, sehingga pemilik usaha dapat menetapkan langkah-langkah yang lebih realistis untuk tahun berikutnya, baik dari segi jumlah

## DAFTAR PUSTAKA

- Dwintara, M. F., Kurniati, P., & Yani, F. (2023). *Analisis Break Even Point ( Bep ) Dalam Perencanaan Laba Umkm ( Studi : Ayam Geprek Nur Kecamatan Pontianak Barat , Pontianak )*. 2(3), 298–303.
- Estiyanti, N.M. (2024). Analisis BEP, NPV, PP dan PI pada UMKM Gym Amora. *IJESM: Indonesian Journal of Economics and Strategic Management*, 2(2), 1797-1805
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., & Gumelarasati, N. (2024). Analisis *Break Even Point (Bep)* Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi Vol.*, 2(01), 83–102.
- Husna, R. N., Syafina, L., Samri, Y., Nasution, J., Safety, M. O., & Laba, P. (2024). *Analisis Bep Dan Mos Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Di Toko Berlian Pancing*. 13(03),
- J. J., Panggarra, R., Tulak, R., Tumboki, A., Hamdika, G., Yable, W., Alferos, K., Manurung, T., Sorong, U. V., Poin, B. E., Village, K., & Point, B. E. (2024). *Analisis Break Even Point ( Bep ) Pada Usaha Healty Juice*. 4(2), 133–148.
- Kharismawati, Z., Dewi, I., & Zaenuddin. (2020). Analisis *Break Even Point (Bep)* Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Conference On Economic And Business Innovation*, 35, 1–12.
- Kristianto, A., Nugroho, L., Ikhwanudin, M. K., Distri, N., Christian, R., Dwi, P., Pangestu, A., & Susanto, R. (2021). Analisis “ *Break Even Point ( Bep )*” Pada Kangen Café Di Masa Pandemi. *Seminar Nasional & Call For Paper*, 1–9.
- Kurniawan, R. R. (2022). Implementasi Majamen Operasional Pada Bisnis Thrift Shop Dan Cafe Metius Fransiskus Sinaga. *Ekonomi*, 1.
- Nurkholisa, N., Idris, A., & Prasasti, K. B. (2024). *Analisis Break Even Point (Bep) Dan Margin Of Safety (Mos) Dalam Keputusan Perencanaan Laba Pada Kedai Kopicab Bandar Lor*. 4.
- Pelu, F. I., Pangemanan, S. S., & Tirayoh, V. Z. (2021). Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt. Telesindo Shop Manado. *Jurnal Emba*, 9(3), 554–564.
- Putri, A. I., Susena, K. C., & Nasution, S. (2023). *An Analysis Of Break Even Point ( Bep ) In Profit Planning At Kerupuk Sri Rasa Factory In Bengkulu Analisis Break Even Point ( Bep ) Dalam Perencanaan Laba Pada*. 2(1), 41–46
- Putri, D., & Susena, K. C. (2017). *Break Even Point Analysis In Determining Profit In Pempek Rr Pagar Dewa Business Bengkulu City Analisis Break Even Point Dalam Penentuan Laba Pada Usaha Pempek Rr Pagar Dewa Kota Bengkulu*. 44–48.
- Sinaulan, R. D. (2024). *Analisis Titik Impas Dan Margin Of Safety Sebagai Sarana Perencanaan Laba ( Kajian Kasus Rumah Makan Sate Bu Haji )*. 4(1), 22–3.
- Widayani, W., Putra, A.D.P., Maemunah, M., Nurani, D., & Harliana, H. (2023). *Analisa Break Even Pointt*



*(BEP) dalam pengembangan produk UMKM Agrowisata Dusun Bolu Kecamatan Sayagen Sleman.*  
JAMU: Jurnal Abadi Masyarakat UMUs, 4(1), 23-29.